

N° 22

SÉNAT

CINQUIÈME LÉGISLATURE

PREMIÈRE SESSION ORDINAIRE 1974-1975

ANNEXE DU PROCÈS-VERBAL DE LA SÉANCE DU 15 OCTOBRE 1974

PROJET DE LOI
INSTITUANT UN PRÉLÈVEMENT CONJONCTUREL
AYANT POUR OBJET DE PRÉVENIR LES COMPORTEMENTS
INFLATIONNISTES DES ENTREPRISES

(Renvoyé à la Commission des Finances, du Contrôle budgétaire
et des Comptes économiques de la Nation
sous réserve de la constitution éventuelle d'une Commission spéciale
dans les conditions prévues par le Règlement)

présenté au nom de

M. Jacques CHIRAC
Premier Ministre

par **M. Jean-Pierre FOURCADE**
Ministre de l'Économie et des Finances

et par **M. Christian PONCELET**
Secrétaire d'État auprès du Ministre de l'Économie et des Finances (Budget)



PARIS
IMPRIMERIE NATIONALE
1974

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
A. EXPOSÉ GÉNÉRAL DES MOTIFS.....	7
B. EXPOSÉ DES MOTIFS PAR ARTICLE.....	11
<i>SECTION I. — Dispositions générales</i>	
Article 1 ^{er} . — Institution du prélèvement.....	13
Article 2. — Période d'application du prélèvement.....	14
Article 3. — Affectation du prélèvement.....	15
<i>SECTION II. — Champ d'application et assiette du prélèvement</i>	
Article 4. — Entreprises passibles du prélèvement.....	16
Article 5. — Assiette et fait générateur.....	18
Article 6. — Définition de la marge.....	19
Article 7. — Corrections apportées à la marge.....	20
Article 8. — Définition du correctif relatif aux moyens de production.....	21
Article 9. — Taux et remboursement partiel du prélèvement.....	22
Article 10. — Recours.....	23
Article 11. — Commission du prélèvement.....	24
<i>SECTION III. — Paiement du prélèvement. — Acomptes</i>	
Article 12. — Liquidation et versement du prélèvement. Déclaration.....	25
Article 13. — Acomptes.....	26
<i>SECTION IV. — Procédure</i>	
Article 14. — Règles générales.....	27
Article 15. — Contrôle formel des déclarations.....	28
<i>SECTION V. — Dispositions diverses</i>	
Article 16. — Entreprises nouvelles.....	29
Article 17. — Cession ou cessation d'entreprise.....	30
Article 18. — Cession partielle d'entreprise, fusion et opérations assimilées.....	31
Article 19. — Non-déductibilité du prélèvement.....	33
Article 20. — Communication de renseignements.....	34
Article 21. — Décret d'application.....	35
C. PROJET DE LOI.....	39
D. ANNEXE. Rapport du groupe d'étude institué par l'arrêté du 1 ^{er} juillet 1974.....	1

A. EXPOSÉ GÉNÉRAL DES MOTIFS

PROJET DE LOI
INSTITUANT UN PRÉLÈVEMENT CONJONCTUREL
AYANT POUR OBJET DE PRÉVENIR LES COMPORTEMENTS
INFLATIONNISTES DES ENTREPRISES

EXPOSÉ GÉNÉRAL DES MOTIFS

La maîtrise de l'inflation impose à l'ensemble des agents économiques le respect de disciplines rigoureuses. Première entreprise du pays, l'État vient de donner l'exemple en proposant à l'approbation du Parlement le projet de loi de finances pour 1975. Le budget respecte les normes de croissance des dépenses et des recettes dictées par l'objectif de rétablissement rapide des équilibres économiques.

C'est le même effort de discipline que le Gouvernement demande aux entreprises privées et publiques, en déposant le projet de loi instituant un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prévenir les comportements inflationnistes des entreprises. Pour l'élaboration de ce projet, le Gouvernement s'est inspiré de trois idées simples :

— l'objectif central de sa politique économique est de casser la hausse des prix sans briser l'outil économique. Le retour à l'équilibre ne doit pas détériorer le niveau d'activité et le niveau d'emploi. Après un premier train de mesures faisant appel aux techniques classiques du budget, du crédit et de la fiscalité, il était donc nécessaire de mettre en place un dispositif qui conduise les entreprises à retrouver d'elles-mêmes, en matière de marge, un comportement normal. C'est à cette condition seulement que la compétitivité de l'économie française avec les économies voisines pourra être rétablie. Ni le blocage des prix, trop sommaire, ni la restriction monétaire, trop rigide, ne sauraient y suffire;

— il ne s'agit pas de créer un impôt de plus mais un prélèvement, remboursable en totalité ou en partie et de durée provisoire, sur les augmentations de marge qui ne correspondent ni à une augmentation de l'emploi, ni à une augmentation des exportations, ni à une augmentation des investissements. Le prélèvement serait calculé d'après une norme de progression des marges dérivée des objectifs économiques associés à la loi de finances;

— ce dispositif ne doit concerner qu'un nombre limité d'entreprises : celles qui, par leur taille, jouent un rôle directeur en matière économique et notamment dans le domaine des prix.

Pour mettre en œuvre ces trois idées, le Gouvernement s'est entouré de l'avis d'un groupe d'étude présidée par M. Chavanon, président de la section des finances du conseil d'État, et à laquelle ont participé notamment les deux rapporteurs généraux des commissions des finances du Parlement. Le rapport de ce groupe est publié en annexe au présent projet de loi.

I. — LA CONCEPTION DU PRÉLÈVEMENT

a. L'assiette et le taux.

L'assiette du prélèvement serait constituée par l'accroissement de marge constaté au cours d'un exercice par rapport à l'exercice précédent. La marge qui se calcule aisément, grâce aux documents comptables existant déjà dans les entreprises, est égale à la différence entre :

— d'une part, le chiffre d'affaires et les accroissements de stocks;

— d'autre part, les achats de biens et services et les diminutions de stocks.

L'excédent de marge serait soumis à un prélèvement d'un tiers dès lors qu'il dépasserait la norme de progression fixée par la loi.

b. *Les correctifs.*

L'augmentation de marge ne serait retenue que pour la fraction de son montant qui correspond à des anticipations inflationnistes et non pas à une augmentation physique de la production ou à des gains de productivité. Les augmentations de marge ne seraient donc soumises au prélèvement qu'après quatre corrections permettant la prise en compte :

1° *De l'augmentation des moyens de production*, c'est-à-dire des effectifs employés et des équipements productifs. Afin d'inciter les entreprises à développer l'emploi et l'investissement, leurs augmentations effectives de marge seraient donc, pour l'assiette du prélèvement, corrigées pour tenir compte de la variation du nombre d'heures de travail et des immobilisations nettes d'une année sur l'autre;

2° *Des exportations*. Il serait fait abstraction de la marge correspondant aux exportations : en effet, les prix qui s'établissent sur les marchés internationaux obéissent à des lois différentes de celles du marché français et le prélèvement n'a pas pour objet d'en modifier l'évolution;

3° *Des gains de productivité*. Le prélèvement ne devant pas pénaliser les entreprises les plus efficaces, les gains de productivité seraient pris en considération. Toutefois, ils seraient retenus non pas au niveau de chaque entreprise mais de manière uniforme et forfaitaire.

En effet, l'appréciation des gains de productivité au niveau de chaque entreprise se heurterait à des difficultés matérielles insurmontables. Mais surtout elle ne serait pas conforme au fonctionnement normal du marché : il est souhaitable que les branches économiques où se réalisent de forts gains de productivité baissent leurs prix de vente, et il serait irréaliste de bloquer totalement la marge des entreprises qui ne réalisent pas de gains de productivité;

4° *Un objectif de prix*. C'est naturellement un correctif de même nature, c'est-à-dire uniforme pour l'ensemble des entreprises concernées, qu'il convient d'introduire pour tenir compte du niveau des prix fixé comme objectif par les pouvoirs publics.

Dans un souci de simplicité, les deux correctifs uniformes, au titre de la productivité et du niveau des prix, seraient confondus en un correctif général. Pour 1975, il est proposé que ce correctif soit fixé à 14,30 %, soit le taux d'augmentation de la production intérieure brute en valeur de 1974 à 1975 prévu dans le rapport économique et financier accompagnant le projet de loi de finances pour 1975.

c. *L'affectation.*

Les sommes versées par les entreprises au titre du prélèvement leur seraient remboursées au moment de la suppression de ce dernier. L'importance de ce remboursement serait toutefois dégressif selon l'ampleur des accroissements de marge injustifiés.

La fraction non remboursable du prélèvement ne constituerait pas une ressource budgétaire de type classique, susceptible de couvrir n'importe quelle charge publique. Elle serait exclusivement utilisée à l'amélioration de l'épargne populaire.

II. — LES MODALITÉS D'APPLICATION

a. *Les entreprises concernées.*

La détermination de l'assiette du prélèvement est nécessairement complexe, ou du moins complexe d'apparence, et il convient de ne l'appliquer qu'aux entreprises d'une certaine dimension, qui ont des moyens administratifs et comptables suffisants. En outre, sur le plan de l'efficacité, les grandes entreprises jouent un rôle moteur dans la fixation des prix, de sorte qu'il n'y a pas d'inconvénient majeur à laisser en dehors du champ d'application du prélèvement toutes les petites entreprises et la grande majorité des moyennes.

Ne seraient donc soumises au prélèvement que les entreprises ayant plus de 50 salariés et réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 8 millions F hors taxes, et celles réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 24 millions F, quel que soit leur effectif de salariés. Les montants de 8 millions et 24 millions F seraient réduits pour les entreprises prestataires de services. Moins de 30.000 entreprises sur un total de 1.700.000 seraient concernées, mais elles représenteraient une part importante de la production intérieure brute.

b. *Les acomptes.*

La liquidation définitive du prélèvement ne pourrait se faire qu'après la clôture de l'exercice au titre duquel ce prélèvement serait établi. Elle serait donc précédée du versement d'acomptes trimestriels en cours d'exercice, calculés d'après le montant du prélèvement dû pour l'exercice antérieur.

c. *La prise en considération des situations exceptionnelles.*

Malgré les corrections prévues dans le projet de loi, il peut apparaître, chez certaines entreprises, des excédents de marge ne résultant pas d'un comportement inflationniste.

C'est pourquoi le projet prévoit la création d'une commission chargée de statuer sur les demandes de dispense totale ou partielle du prélèvement que pourraient présenter les entreprises.

Cette commission comprendrait des magistrats de l'ordre administratif ou judiciaire, des représentants des entreprises et des représentants de l'administration. Ses décisions devraient être motivées.

Les entreprises conserveraient naturellement la faculté de former des recours contentieux, suivant la procédure habituelle, contre les prélèvements qu'elles estimeraient non fondés en droit.

d. *La durée d'application du prélèvement.*

Le prélèvement ne constitue pas dans les intentions du Gouvernement un moyen permanent de politique économique. Conçu pour faire face aux problèmes pressants de la conjoncture actuelle, il cesserait lorsque la situation serait devenue normale. Il est donc proposé de fixer comme terme à l'application du prélèvement la constatation, pendant trois mois consécutifs, d'une augmentation de l'indice des prix à la consommation des produits manufacturés n'excédant pas 0,5 % par mois.

B. EXPOSÉ DES MOTIFS PAR ARTICLE

SECTION I. — DISPOSITIONS GÉNÉRALES

ARTICLE PREMIER. — *Institution du prélèvement*

TEXTE DE L'ARTICLE. — Il est institué un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prévenir les comportements inflationnistes des entreprises.

Ce prélèvement est remboursable dans les conditions et limites prévues à l'article 9.

La présente loi cesse de recevoir application dès qu'est remplie la condition fixée à l'article 2-II.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — L'article premier pose le principe d'un prélèvement conjoncturel destiné à prévenir les comportements inflationnistes des entreprises. Revêtant un caractère provisoire, ce prélèvement serait remboursable en totalité ou en partie.

ART. 2. — *Période d'application du prélèvement*

TEXTE DE L'ARTICLE. — I. Le prélèvement s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 1975 et aux fractions d'exercice restant à courir à cette date.

II. Le prélèvement est supprimé lorsque l'augmentation mensuelle de l'indice des prix à la consommation du groupe « Produits manufacturés » n'a pas dépassé 0,5 % pendant trois mois consécutifs. Cette suppression est constatée par un arrêté du ministre de l'économie et des finances et prend effet au premier jour du quatrième mois.

Le prélèvement est dû pour les mois écoulés de l'exercice en cours à la date de la suppression.

III. Pour l'application du prélèvement, les fractions d'exercice mentionnées aux I et II sont assimilées à des exercices.

La marge définie à l'article 6 est ajustée au prorata du temps écoulé, selon le cas, jusqu'à la fin de l'exercice en cours au moment de l'institution du prélèvement, ou depuis le début de l'exercice en cours lors de la suppression du prélèvement.

L'exercice au titre duquel le prélèvement est dû est dénommé « exercice du prélèvement ».

EXPOSÉ DES MOTIFS. — I. Le prélèvement s'appliquerait aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 1975 ainsi que, dans un souci de neutralité, aux fractions d'exercice restant à courir à cette date.

II. Seule la persistance de l'inflation justifie l'existence du prélèvement. Il serait donc supprimé dès que l'augmentation des prix aurait été maîtrisée. Cette condition serait réputée remplie lorsque l'augmentation mensuelle de l'indice des prix à la consommation des produits manufacturés serait restée inférieure à 0,5 % pendant une période de trois mois consécutifs.

III. Ce paragraphe fixe les règles applicables aux exercices en cours au moment de l'entrée en vigueur ou de la suppression du prélèvement.

Le souci de simplifier la rédaction des articles suivants conduit à introduire la notion « d'exercice du prélèvement ».

ART. 3. — *Affectation du prélèvement*

TEXTE DE L'ARTICLE. — Le produit du prélèvement est versé à un compte ouvert à cet effet dans les écritures de la Banque de France.

Une fraction du prélèvement est remboursée selon les modalités et dans les limites prévues à l'article 9.

La fraction non remboursable du prélèvement est utilisée pour améliorer la rémunération de l'épargne populaire dans des conditions fixées par décret en conseil d'État.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — Le produit du prélèvement n'est pas destiné à couvrir les charges de l'État. Dans les conditions précisées à l'article 9 ci-après, les sommes prélevées seraient remboursées aux entreprises en totalité ou en partie. Le solde serait utilisé pour améliorer la rémunération de l'épargne populaire.

SECTION II. — CHAMP D'APPLICATION ET ASSIETTE DU PRÉLÈVEMENT

ART. 4. — *Entreprises passibles du prélèvement*

TEXTE DE L'ARTICLE. — I. Sont passibles du prélèvement les entreprises publiques ou privées qui entrent dans le champ d'application de l'impôt sur les sociétés ou relèvent de l'impôt sur le revenu au titre des bénéfices industriels et commerciaux, des bénéfices non commerciaux ou des bénéfices agricoles et qui remplissent les conditions suivantes :

— pour les entreprises dont l'activité principale est de vendre des marchandises, biens, fournitures ou denrées à emporter ou à consommer sur place, ou de fournir le logement, réaliser un chiffre d'affaires ou de recettes annuel hors taxes excédant 24 millions F, ou 8 millions F pour celles qui emploient plus de 50 salariés;

— pour les autres entreprises, réaliser un chiffre d'affaires ou de recettes annuel hors taxes excédant 6 millions F ou 2 millions F pour celles qui emploient plus de 50 salariés.

Les entreprises qui exercent des activités relevant à la fois des deux catégories ci-dessus sont passibles du prélèvement si leur chiffre d'affaires ou de recettes global annuel hors taxes excède 24 millions F, ou 8 millions F lorsqu'elles emploient plus de 50 salariés, ou si le chiffre d'affaires ou de recettes afférent aux activités de la deuxième catégorie dépasse 6 millions F, ou 2 millions F lorsqu'elles emploient plus de 50 salariés.

II. Le chiffre d'affaires ou de recettes s'entend de celui réalisé au cours de l'exercice du prélèvement, rapporté s'il y a lieu à l'année.

Le nombre de salariés s'apprécie comme en matière de participation des employeurs à la formation professionnelle continue.

III. En cas d'abaissement du chiffre d'affaires ou de recettes annuel ou du nombre de salariés au-dessous des chiffres limites, l'entreprise reste passible du prélèvement au titre de l'exercice au cours duquel cet abaissement intervient.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — I. Le souci du Gouvernement est d'assujettir au prélèvement les entreprises qui ont un rôle moteur dans l'économie du fait de la masse des revenus qu'elles distribuent et de leur influence sur la fixation des prix. Le prélèvement concernerait l'ensemble des entreprises publiques ou privées passibles de l'impôt sur les sociétés ou relevant de l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux, des bénéfices non commerciaux ou des bénéfices agricoles. Son champ d'application serait déterminé par référence au chiffre d'affaires, et au nombre de salariés.

Il paraît équitable de distinguer les entreprises qui vendent des biens de celles qui se livrent à d'autres opérations, notamment des prestations de services. Les premières doivent, en effet, réaliser un chiffre d'affaires plus élevé que les secondes pour atteindre un niveau d'activité économique comparable. L'écart proposé entre les seuils d'assujettissement de ces deux types d'entreprises s'inspire de celui qui est retenu pour la fixation des limites du forfait en matière de taxe sur la valeur ajoutée et de bénéfices industriels et commerciaux.

Il est proposé de retenir le nombre des salariés comme critère complémentaire, afin de ne pas créer de discrimination entre les entreprises industrielles et les entreprises de négoce, qui revendent des marchandises en l'état. Pour les secondes, en effet, le pourcentage de marge par rapport au chiffre d'affaires est plus faible.

Le champ d'application du prélèvement serait donc le suivant :

— pour les entreprises qui procèdent à des opérations de ventes ou qui fournissent le logement : elles ne seraient pas soumises au prélèvement si leur chiffre d'affaires annuel hors taxes était inférieur à 8 millions F; elles le seraient si ce chiffre excédait 24 millions F; entre 24 et 8 millions F de chiffre d'affaires, elles n'entreraient dans le champ d'application du prélèvement que si le nombre de leurs salariés était supérieur à 50;

— pour les entreprises qui procèdent à des opérations autres que les ventes ou la fourniture de logement : elles ne seraient pas soumises au prélèvement si leur chiffre d'affaires annuel hors taxes était inférieur à 2 millions F; elles le seraient si ce chiffre excédait 6 millions F; entre 6 millions F et 2 millions F de chiffre d'affaires, elles n'entre- raient dans le champ d'application du prélèvement que si le nombre de leurs salariés était supérieur à 50;

— pour les entreprises qui exercent conjointement des activités relevant des deux catégories définies ci-dessus : elles seraient passibles du prélèvement si leur chiffre d'affaires global excédait 24 millions, F ou 8 millions F lorsqu'elles emploient plus de 50 salariés, ou si le chiffre d'affaires afférent aux activités de la deuxième catégorie dépassait 6 millions F, ou 2 millions F, lorsqu'elles emploient plus de 50 salariés.

II. Le chiffre d'affaires ou de recettes à retenir serait celui de l'exercice du prélèvement. Ce chiffre serait éven- tuellement rapporté à l'année en cas d'exercice d'une durée supérieure ou inférieure à douze mois.

Les règles à suivre pour la détermination du nombre de salariés seraient fixées par référence à celles appli- cables en matière de participation à la formation professionnelle continue.

III. Afin d'éviter que les entreprises dont le chiffre d'affaires ou le nombre de salariés serait proche des seuils fixés ne passent trop aisément en-dessous, les entreprises déjà assujetties au prélèvement en resteraient passibles au titre de la première année au cours de laquelle leur chiffre d'affaires ou le nombre de leurs salariés s'abaisserait au- dessous de ces seuils.

ART. 5. — *Assiette et fait générateur*

TEXTE DE L'ARTICLE. — I. Le prélèvement est assis sur l'excédent, constaté à la fin de chaque exercice, de la marge réalisée par l'entreprise au cours de cet exercice par rapport à la marge de l'exercice précédent, qui constitue la marge de référence.

La marge est définie à l'article 6. La marge de l'exercice du prélèvement fait l'objet des corrections prévues à l'article 7.

II. 1. Lorsque la durée de l'exercice du prélèvement est différente de celle de l'exercice précédent, la marge de référence est celle de la période de même durée précédant immédiatement l'exercice du prélèvement. S'il y a lieu, la marge constatée à la fin du ou des exercices clos au cours de cette dernière période est ajustée au prorata du temps.

2. Toutefois, si au cours d'une période de deux ans, une entreprise clôture plusieurs exercices ayant chacun une durée inférieure à l'année, la marge de référence est celle réalisée pendant l'exercice précédent immédiatement cette période.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — I. Le prélèvement serait calculé sur la progression de la marge réalisée au cours de l'exercice du prélèvement par rapport à la marge réalisée au cours de l'exercice précédent, sous réserve des corrections nécessaires pour que seuls soient retenus les accroissements de marge excessifs. Ces corrections sont définies à l'article 7.

II. 1. L'exercice du prélèvement peut avoir une durée inférieure ou supérieure à celle de l'exercice de référence. Dans ce cas, il est proposé que la comparaison de marge se fasse en ajustant, prorata temporis, la marge du ou des exercices de référence.

Par exemple, si l'exercice du prélèvement s'ouvrait le 1^{er} janvier 1975 pour se clôturer le 30 septembre 1975 (durée neuf mois) tandis que l'exercice de référence s'étendait sur la totalité de l'année 1974, la comparaison se ferait entre la marge réalisée entre le 1^{er} janvier et le 30 septembre 1975 et les 9/12^e de celle réalisée au cours de l'année 1974.

Si l'exercice du prélèvement s'ouvrait le 1^{er} janvier 1975 pour se clôturer le 31 mars 1976 (durée quinze mois), la marge réalisée au cours de cette période serait comparée à la marge de l'année 1974 augmentée d'une fraction — correspondant à trois mois — de la marge de l'exercice clos au 31 décembre 1973.

2. Cet alinéa a pour objet de prévenir une fraude qui consisterait à clôturer de manière systématique des exercices de moins de douze mois, de façon à réduire le décalage de temps entre la période de référence et l'exercice du prélèvement.

ART. 6. — *Définition de la marge*

TEXTE DE L'ARTICLE. — I. La marge est la différence entre les sommes inscrites aux rubriques suivantes du compte d'exploitation générale que les entreprises doivent joindre à leur déclaration de résultats,

— d'une part :

- les ventes et produits accessoires,
- les stocks à la fin de l'exercice,
- les ristournes, rabais et remises obtenus,
- les produits financiers, dans la mesure où ils sont retenus dans les bases de l'impôt sur le revenu ou de l'impôt sur les sociétés;

— d'autre part :

- les stocks au début de l'exercice,
- les achats de matières et marchandises, ainsi que, dans la mesure où les charges correspondantes sont admises en déduction des bénéfices imposables,
- les impôts et taxes,
- les travaux, fournitures et services extérieurs,
- les transports et déplacements,
- les frais divers de gestion, à l'exclusion des frais de mission et de réception,
- les frais financiers, à l'exclusion des intérêts des comptes courants d'associés.

Cette différence est diminuée en proportion du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation par rapport au chiffre d'affaires total, hors taxes et droits indirects.

La valeur des stocks doit être déterminée selon une même méthode à la fin et au début de chaque exercice.

II. Le décret prévu à l'article 21 ci-après adapte les modalités de calcul du I aux entreprises de banque et d'assurances ainsi qu'aux entreprises dont les résultats imposables ne sont pas déterminés suivant les règles applicables en matière de bénéfices industriels et commerciaux.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — I. Afin de ne pas obliger les entreprises à se livrer à de nouvelles ventilations comptables, les éléments de calcul de la marge seraient tirés du compte d'exploitation générale qui doit être joint à la déclaration des résultats de chaque exercice.

La marge serait égale à la différence entre la production de l'entreprise et sa consommation intermédiaire. Toutefois, pour ne pas inciter les entreprises à développer certains postes de dépenses, les intérêts des comptes courants d'associés, les frais de mission et de réception, ainsi que les frais non déductibles pour l'assiette de l'impôt sur les sociétés ne seraient pas admis en déduction pour le calcul de la marge.

Pour ne pas défavoriser les entreprises françaises sur les marchés extérieurs où elles se trouvent en concurrence avec les firmes étrangères non passibles d'un tel prélèvement, il serait fait abstraction de la fraction de la marge correspondant aux exportations.

Enfin, pour éviter des distorsions, il est proposé de préciser que la valeur des stocks doit être déterminée selon la même méthode au titre des deux exercices servant au calcul de l'excédent de marge.

II. Ces règles de calcul ne sont pas directement applicables :

- aux entreprises de banque et d'assurances, dont les postes du compte d'exploitation générale sont différents de ceux de la généralité des entreprises,
- aux entreprises ne relevant pas par leur forme ou leur objet du secteur industriel et commercial.

Il est proposé de renvoyer à un décret en conseil d'État le soin de définir les adaptations nécessaires.

ART. 7. — *Corrections apportées à la marge*

TEXTE DE L'ARTICLE. — I. Pour tenir compte de la variation des moyens de production de l'entreprise par rapport à l'exercice précédent, la marge de l'exercice du prélèvement est, suivant que cette variation est positive ou négative, réduite ou majorée d'une somme déterminée en appliquant à la marge de référence le pourcentage défini à l'article 8.

II. Elle est en outre réduite d'une somme déterminée en appliquant à la marge de référence un pourcentage fixé chaque année par la loi pour tenir compte à la fois de l'évolution générale prévisible des prix et des gains moyens de productivité.

Pour les exercices clos en 1975, ce pourcentage est fixé à 14,30 %.

III. Elle est enfin, le cas échéant, diminuée de la perte d'exploitation de l'exercice précédent dans la limite du déficit fiscal de cet exercice hors reports déficitaires.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — Si le prélèvement doit s'appliquer aux accroissements de marges injustifiés, il ne doit pas pour autant limiter les progrès réels de la production ni faire obstacle aux améliorations de la gestion.

A cette fin, la marge réalisée au cours de l'exercice du prélèvement serait ajustée au moyen de trois correctifs.

I. Pour tenir compte de l'évolution physique des moyens de production mis en œuvre, la marge de l'exercice du prélèvement serait réduite ou majorée d'une somme déterminée par application à la marge de référence d'un pourcentage correspondant à la variation positive ou négative du volume de l'emploi et des équipements constatée dans l'entreprise depuis l'exercice précédent. Les modalités de calcul de ce pourcentage sont précisées à l'article 8.

II. La marge de l'exercice du prélèvement serait ensuite minorée d'une somme déterminée par application à la marge de référence d'un pourcentage fixé chaque année par la loi et destiné à tenir compte à la fois de l'évolution générale prévisible des prix et des gains moyens de productivité.

Pour les exercices clos en 1975, ce pourcentage serait fixé par référence au taux de croissance de la production intérieure brute en valeur prévu pour 1975 dans le rapport économique et financier accompagnant le projet de loi de finances pour 1975, soit 14,30 %.

III. Le dernier correctif proposé a pour objet de ne pas pénaliser l'effort des entreprises qui, ayant subi des pertes d'exploitation au cours de la période de référence, rétablissent leur situation par la suite, et réalisent de ce fait un fort accroissement de marge qui ne traduit pas nécessairement un comportement inflationniste. Dans ce cas, la marge de l'exercice du prélèvement serait minorée d'une somme égale à la perte comptable d'exploitation de l'exercice précédent, sans que le montant de la déduction puisse excéder le déficit fiscal de ce même exercice.

ART. 8. — *Définition du correctif relatif aux moyens de production*

TEXTE DE L'ARTICLE. — Le pourcentage de variation des moyens de production est égal à la somme pondérée des pourcentages de variation du volume de l'emploi et des équipements. La pondération est opérée proportionnellement à l'importance relative des frais de personnel et des amortissements au cours de l'exercice du prélèvement.

Le pourcentage de variation du volume de l'emploi est obtenu en comparant le nombre des heures de travail de l'exercice du prélèvement et celui de l'exercice précédent, déterminés dans les conditions fixées par le décret prévu à l'article 21 ci-après.

Le pourcentage de variation des équipements est obtenu en comparant les valeurs nettes comptables des immobilisations amortissables constatées à la clôture de l'exercice du prélèvement à celles qui ont été constatées à la clôture de l'exercice précédent.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — Lorsqu'une entreprise accroît le volume de ses moyens de production, elle doit naturellement inclure dans sa marge les sommes nécessaires pour rémunérer ce supplément de moyens. Or, il n'est pas dans les objectifs du prélèvement de faire obstacle à l'effort d'équipement et à l'augmentation de l'emploi dans les entreprises françaises.

Il est donc proposé de prendre en compte ces deux types de variations, pour la part qui leur revient, à l'aide d'un pourcentage global calculé pour chaque entreprise.

Soit une entreprise dont la marge est de 100.000 F au titre de l'exercice du prélèvement et de 70.000 F au titre de l'exercice de référence. Supposons que :

— dans le compte d'exploitation générale de cet exercice, les frais de personnel représentent le quadruple de la dotation aux amortissements;

— le nombre d'heures de travail de l'exercice soit supérieur de 20 % à celui de l'exercice précédent;

— la valeur nette comptable des immobilisations amortissables à la clôture de l'exercice du prélèvement soit supérieure de 45 % à celle qu'elles avaient à la clôture de l'exercice précédent.

Le pourcentage de variation des moyens de production de cette entreprise serait le suivant :

$$\left(\frac{20}{100} \times \frac{4}{5}\right) + \left(\frac{45}{100} \times \frac{1}{5}\right) = \frac{25}{100}$$

Corrigée de la variation des moyens de production, la marge de l'exercice du prélèvement s'établirait donc à :

$$100\ 000 - \left(70\ 000 \times \frac{25}{100}\right) = 82\ 500\ \text{F.}$$

ART. 9. — *Taux et remboursement partiel du prélèvement*

TEXTE DE L'ARTICLE. — Le prélèvement est perçu au taux de 33 1/3 %.

Les sommes versées par les entreprises au titre du prélèvement leur sont remboursées lors de la suppression de ce dernier constatée par l'arrêté ministériel prévu à l'article 2.

Toutefois, le remboursement est limité à la moitié du prélèvement pour la fraction de l'excédent de marge comprise entre 10 et 30 % de la marge de référence corrigée par application des pourcentages prévus à l'article 7-I et II. Aucun remboursement n'est effectué pour la fraction supérieure.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — Pour des raisons de simplicité, il est proposé de retenir un taux unique pour le prélèvement. Ce taux serait de 33 1/3 %.

Lors de la suppression du prélèvement, les sommes versées par les entreprises leur seraient remboursées dans les conditions suivantes :

— en totalité pour celles afférentes à la fraction de l'excédent de marge comprise entre 0 et 10 % de la marge de référence affectée des corrections prévues à l'article 7-I et II;

— à concurrence de moitié pour celles afférentes à la fraction de l'excédent de marge comprise entre 10 et 30 % de la marge de référence corrigée de la même manière.

Aucun remboursement ne serait effectué pour la fraction de marge supérieure.

ART. 10. — *Recours*

TEXTE DE L'ARTICLE. — Les entreprises peuvent obtenir la dispense totale ou partielle du prélèvement en établissant que l'excédent de marge déterminé en application des articles 6, 7 et 8 ci-dessus résulte directement, en totalité ou en partie, de circonstances particulières, d'ordre économique ou juridique, exclusives de tout caractère inflationniste de leur gestion.

Les demandes adressées à cet effet font l'objet d'une décision administrative prise par la commission du prélèvement instituée à l'article 11 ci-après. La commission peut également accorder des délais de paiement si des circonstances exceptionnelles le justifient.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — Il est proposé d'ouvrir aux entreprises pouvant établir que l'accroissement de leur marge ne résulte pas d'une gestion inflationniste, la possibilité d'obtenir la dispense totale ou partielle du prélèvement dont elles seraient redevables. D'autre part, si des circonstances exceptionnelles le justifiaient, des délais de paiement pourraient leur être consentis.

Une commission du prélèvement placée auprès du ministre de l'économie et des finances serait chargée de statuer sur ces demandes.

ART. 11. — *Commission du prélèvement*

TEXTE DE L'ARTICLE. — Il est institué auprès du ministre de l'économie et des finances une commission du prélèvement.

La commission est présidée par un magistrat de l'ordre administratif ou judiciaire, en activité ou à la retraite, et composée de sections. Chacune de celles-ci comprend deux magistrats de l'ordre administratif ou judiciaire, en activité ou à la retraite, deux représentants de l'administration et deux membres désignés sur proposition des chambres de commerce et d'industrie et des organisations représentatives des diverses catégories d'entreprises. Les sections ont les mêmes pouvoirs que la commission. Le président de la commission peut présider chacune des sections. Il peut aussi soumettre une affaire à plusieurs sections réunies sous sa présidence. En cas de partage égal des voix, celle du président est prépondérante.

Les demandes doivent être adressées à la commission au cours du premier mois suivant la clôture de l'exercice du prélèvement.

La commission doit se prononcer dans les trois mois de sa saisine, faute de quoi il est sursis sans pénalité, jusqu'à l'intervention de la décision, au versement du prélèvement et des acomptes prévus à l'article 13 exigibles postérieurement à la présentation de la demande.

La décision doit être motivée.

Les membres de la commission sont tenus au secret professionnel sous les peines édictées à l'article 378 du code pénal. Les agents de l'administration fiscale ne peuvent opposer le secret professionnel à une demande de renseignements émanant du président.

Les recours pour excès de pouvoir contre les décisions de la commission sont portés devant le conseil d'État.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — La composition de la commission du prélèvement serait paritaire, comme celle de la commission départementale des impôts directs et des taxes sur le chiffre d'affaires; les entreprises y seraient donc représentées.

Les délais de saisine et d'examen seraient fixés de telle sorte que la décision puisse intervenir avant la fin du quatrième mois suivant la clôture de l'exercice du prélèvement.

La décision de la commission devrait être motivée.

Les membres de la commission seraient tenus au respect du secret professionnel.

SECTION III. — PAIEMENT DU PRÉLÈVEMENT. ACOMPTES

ART. 12. — *Liquidation et versement du prélèvement. Déclaration*

TEXTE DE L'ARTICLE. — I. Les entreprises liquident le prélèvement et l'acquittent auprès de la recette des impôts dont elles relèvent.

Le prélèvement est versé avant la fin du quatrième mois suivant la clôture de chaque exercice.

II. Tout redevable du prélèvement est tenu de remettre à la recette des impôts, dans le délai prévu pour le versement du prélèvement, une déclaration établie sur un imprimé conforme au modèle fixé par le ministre de l'économie et des finances.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — I. Le prélèvement devrait être liquidé et payé dans un délai de quatre mois après la clôture de l'exercice du prélèvement.

II. Qu'il ait ou non à effectuer un versement, tout redevable devrait, à la date prévue pour le paiement du prélèvement, remettre une déclaration à l'administration.

ART. 13. — *Acomptes*

TEXTE DE L'ARTICLE. — I. 1. Les entreprises qui ont été redevables du prélèvement pour l'exercice antérieur sont tenues au paiement de quatre acomptes exigibles à l'expiration de chaque trimestre civil. Chacun des acomptes est égal à 20 % de ce prélèvement. Les paiements doivent être effectués dans les vingt premiers jours du mois suivant l'expiration du trimestre.

2. Pour les exercices ouverts le 1^{er} janvier 1975 ou en cours à cette date, les acomptes sont déterminés sur la base du prélèvement qui aurait été exigible, dans les conditions prévues aux articles 5 à 9, si le prélèvement avait été mis en application au titre des exercices ouverts le 1^{er} janvier 1974 ou en cours à cette date. Pour le calcul de ce prélèvement, le pourcentage prévu à l'article 7-II est fixé à 14,50 %.

II. Les entreprises qui estiment qu'elles n'auront pas de prélèvement à verser au titre d'un exercice ou que le montant des acomptes déjà versés au titre de cet exercice est égal ou supérieur au prélèvement dont elles seront finalement redevables peuvent, sous leur responsabilité, se dispenser d'effectuer le versement des acomptes ou en réduire le montant en remettant à la recette des impôts, dans le délai prévu pour le paiement de ces acomptes, une déclaration datée et signée. Lors de la liquidation définitive du prélèvement, toute déclaration qui se révèle inexacte donne lieu au paiement d'une somme égale à la moitié des acomptes ou fractions d'acomptes non versés aux dates prévues.

III. Lors de la liquidation définitive du prélèvement, l'excédent éventuellement versé est restitué à l'entreprise. Si la liquidation fait apparaître un complément de prélèvement au profit du Trésor, il est immédiatement acquitté.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — I. 1. Pour accélérer les effets du dispositif envisagé et en accroître ainsi l'efficacité, il est proposé d'instituer un système d'acomptes trimestriels qui seraient dus par les entreprises redevables du prélèvement au titre de l'exercice antérieur.

2. Ce paragraphe a pour objet d'astreindre les entreprises entrant dans le champ d'application du prélèvement au versement d'acomptes dès le premier trimestre 1975.

Ces acomptes seraient calculés sur la base du prélèvement dont les entreprises auraient été redevables si le prélèvement avait été institué dès 1974. Pour ce calcul, le pourcentage destiné à tenir compte à la fois de l'évolution générale des prix et des gains moyens de productivité serait fixé à 14,5 %, par référence au taux de croissance de la production intérieure brute en valeur prévu pour 1974 dans le rapport économique et financier accompagnant le projet de loi de finances pour 1975.

II. Les entreprises auraient la faculté, sous leur responsabilité, d'ajuster le montant de leurs acomptes à l'évolution prévisible de leur marge au cours de l'exercice du prélèvement.

III. Si à la clôture de l'exercice du prélèvement, les sommes versées au titre des acomptes trimestriels étaient supérieures au montant du prélèvement exigible, l'excédent serait remboursé aux entreprises.

SECTION IV. — PROCÉDURE

ART. 14. — *Règles générales*

TEXTE DE L'ARTICLE. — Le prélèvement est établi et recouvré comme en matière de taxes sur le chiffre d'affaires et avec les sûretés, garanties, privilèges et sanctions applicables à ces taxes. Les réclamations sont présentées, instruites et jugées comme pour ces impôts.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — Il est proposé d'appliquer les règles prévues en matière de taxes sur le chiffre d'affaires, pour l'établissement et le recouvrement du prélèvement, les pénalités et le contentieux.

ART. 15. — *Contrôle formel des déclarations*

TEXTE DE L'ARTICLE. — L'administration peut s'assurer de la conformité matérielle de la déclaration prévue à l'article 12 avec les éléments de la comptabilité de l'entreprise. Celle-ci ne peut se prévaloir de ce contrôle pour s'opposer à une vérification ultérieure de sa comptabilité en invoquant les dispositions de l'article 1649 *septies* B du code général des impôts.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — En dehors de toute vérification de comptabilité, il est proposé de donner au service des impôts la possibilité de s'assurer, par un contrôle sommaire, de la conformité des déclarations souscrites par les entreprises avec les documents comptables.

SECTION V. — DISPOSITIONS DIVERSES

ART. 16. — *Entreprises nouvelles*

TEXTE DE L'ARTICLE. — Sous réserve des dispositions de l'article 18, les entreprises nouvelles sont passibles du prélèvement à compter de l'expiration du douzième mois suivant celui du début de leur activité.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — Les entreprises nouvelles n'ont pas de marge de référence au sens de l'article 5. C'est pourquoi il paraît nécessaire de les placer hors du champ d'application du prélèvement pour leur première année d'activité.

ART. 17. — *Cession ou cessation d'entreprise*

TEXTE DE L'ARTICLE. — En cas de cession ou cessation d'entreprise, le prélèvement est immédiatement exigible.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — Les entreprises qui cèderaient ou cesseraient leurs activités seraient immédiatement redevables du prélèvement au titre de la période n'ayant pas donné lieu à liquidation définitive.

ART. 18. — *Cession partielle d'entreprise, fusion et opérations assimilées*

TEXTE DE L'ARTICLE. — I. En cas de cession partielle d'entreprise, fusion, scission ou apport partiel d'actif, la ou les entreprises cessionnaires ou bénéficiaires des apports sont passibles du prélèvement dans les conditions prévues à l'article 4 dès le premier exercice clos après le transfert. Toutefois, pour cet exercice, le prélèvement leur est applicable même si leur chiffre d'affaires annuel ou leurs effectifs sont inférieurs aux limites prévues au même article, lorsqu'une ou plusieurs des entreprises cédantes ou apporteurs étaient passibles du prélèvement à la date du transfert.

II. Dans les cas visés au I, pour le calcul du pourcentage de variation des équipements servant à corriger la marge du premier exercice clos après l'opération, les immobilisations ayant fait l'objet de la cession ou de l'apport sont retenues pour la valeur nette qu'elles avaient avant leur transfert, sous déduction des amortissements pratiqués au titre de l'exercice. La base de ces amortissements est constituée par la valeur d'origine ou la valeur nette des immobilisations avant leur transfert, selon qu'elles étaient amorties suivant le mode linéaire ou dégressif.

III. Lorsque l'entreprise cessionnaire ou bénéficiaire des apports n'a pas de marge de référence au sens de l'article 5, la marge de référence utilisée pour l'assiette du prélèvement au titre du premier exercice du prélèvement est égale à la marge ou à la somme des marges, afférentes aux activités cédées ou apportées, des entreprises ayant participé à l'opération. Chacune de ces marges est évaluée au prorata de la valeur nette comptable des actifs amortissables cédés ou apportés par rapport à l'ensemble des actifs amortissables avant l'opération.

Dans ce cas, le pourcentage de variation du volume de l'emploi est calculé, par référence aux heures de travail effectuées dans chaque entreprise ayant participé à l'opération, au prorata de la valeur nette comptable des actifs amortissables cédés ou apportés par rapport à l'ensemble des actifs nets amortissables avant l'opération.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — I. Du point de vue économique, les opérations de restructuration ou de regroupement ne marquent pas une rupture dans la continuité des entreprises.

C'est pourquoi il est proposé d'assujettir au prélèvement dès leur premier exercice les entreprises nouvelles, issues de telles opérations, dont le chiffre d'affaires ou les effectifs dépasseraient les limites fixées à l'article 4.

D'autre part, afin de décourager les restructurations ou regroupements motivés par le seul souci d'échapper au prélèvement, il serait prévu que, même si leur chiffre d'affaires ou leurs effectifs ne dépassaient pas ces limites, les entreprises cessionnaires ou bénéficiaires d'apports seraient passibles du prélèvement au titre du premier exercice clos après le transfert, si une ou plusieurs des entreprises cédantes ou apporteurs étaient passibles de ce prélèvement à la date du transfert.

II. Les opérations de cession, fusion, apport partiel d'actif et scission entraînent généralement une réévaluation des éléments d'actifs transférés.

Pour que, chez la société cessionnaire ou bénéficiaire des apports, le pourcentage de variation des équipements appliqué à la marge du premier exercice clos après le transfert puisse être établi à partir de grandeurs comparables, les immobilisations ayant fait l'objet de la cession ou de l'apport seraient retenues pour la valeur nette qu'elles avaient avant l'opération, sous déduction d'une annuité d'amortissement égale à celle qui aurait pu être pratiquée avant cette opération.

III. Lorsque l'entreprise cessionnaire ou bénéficiaire des apports est une société nouvelle, elle n'a pas de marge de référence au sens de l'article 5 pour l'assiette du prélèvement au titre de son premier exercice.

Dans ce cas, la marge de référence serait reconstituée à partir des marges réalisées l'année précédente par les entreprises cédantes ou apporteurs. Ces marges seraient retenues dans une proportion égale à celle de la valeur nette comptable des actifs amortissables cédés ou apportés par rapport à l'ensemble des actifs amortissables avant l'opération.

D'autre part, le calcul du pourcentage de variation du volume de l'emploi suppose que puisse être déterminé le nombre d'heures de travail effectué chez l'entreprise cédante ou apporteuse pour la mise en œuvre des équipements cédés ou apportés. Dans un souci de simplicité, il est proposé d'évaluer ce nombre d'heures de travail en utilisant une méthode analogue à celle prévue pour la reconstitution de la marge.

Ces dispositions peuvent être illustrées par l'exemple suivant.

Soit une entreprise créée à l'occasion d'un apport partiel d'actif et dont le chiffre d'affaires au cours du premier exercice est inférieur à 8 millions F. Cette entreprise n'entre pas en principe dans le champ d'application du prélèvement. Mais la société apporteuse était passible du prélèvement à la date de l'apport. L'entreprise nouvelle sera donc soumise au prélèvement au titre de son premier exercice.

Supposons que la valeur nette comptable des actifs amortissables apportés représente 50 % de la valeur nette comptable de l'ensemble des actifs amortissables de la société apporteuse. Si cette entreprise a réalisé une marge de 100 000 F au cours de l'exercice précédant l'apport, la marge de référence à utiliser pour l'assiette du prélèvement chez la société nouvelle sera de :

$$100\ 000 \times \frac{50}{100} = 50\ 000\ \text{F}$$

Dans l'hypothèse où 100 000 heures de travail auraient été effectuées dans l'entreprise apporteuse au cours de l'exercice précédant l'opération de regroupement, le volume de l'emploi de l'entreprise nouvelle bénéficiaire de l'apport, pour l'exercice de référence, serait évalué forfaitairement à :

$$100\ 000 \times \frac{50}{100} = 50\ 000\ \text{heures}$$

Si la société bénéficiaire de l'apport était une entreprise déjà existante, il ne serait pas nécessaire de procéder à la reconstitution de la marge de référence au prorata de la valeur des actifs amortissables apportés. En effet, le correctif prévu à l'article 8 pour le calcul de la marge de l'exercice du prélèvement efface l'accroissement de marge imputable à l'augmentation des moyens de production et permet donc de procéder à une comparaison valable.

ART. 19. — *Non-déductibilité du prélèvement*

TEXTE DE L'ARTICLE. — Le prélèvement n'est pas admis dans les charges déductibles pour l'établissement de l'impôt sur les sociétés ou de l'impôt sur le revenu.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — Pour ne pas restreindre l'efficacité du prélèvement, il paraît souhaitable d'écarter sa déduction des bases de l'impôt sur le revenu ou de l'impôt sur les sociétés.

ART. 20. — *Communication de renseignements*

TEXTE DE L'ARTICLE. — L'administration chargée du recouvrement du prélèvement communique à l'administration chargée de la réglementation et du contrôle des prix le montant du prélèvement dû par les entreprises.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — Le prélèvement constituant un volet supplémentaire de la politique des prix, il paraît souhaitable d'autoriser l'administration fiscale à communiquer aux services de la Direction de la concurrence et des prix la liste des entreprises redevables du prélèvement et le montant des sommes dues.

ART. 21. — *Décret d'application*

TEXTE DE L'ARTICLE. — Les conditions d'application de la présente loi, et notamment des articles 6, 8, 10, 11 et 13, sont, en tant que de besoin, fixées par décret en conseil d'État.

EXPOSÉ DES MOTIFS. — Cet article renvoie à un décret en conseil d'État le soin de fixer les conditions d'application de la loi.

C. PROJET DE LOI

PROJET DE LOI

Le Premier ministre,

Sur le rapport du ministre de l'économie et des finances,

Vu l'article 39 de la constitution,

Décète :

Le présent projet de loi, délibéré en conseil des ministres après avis du conseil d'État, sera présenté au Sénat par le ministre de l'économie et des finances et par le secrétaire d'État auprès du ministre de l'économie et des finances (budget) qui sont chargés d'en exposer les motifs et d'en soutenir la discussion.

SECTION I. — DISPOSITIONS GÉNÉRALES

ARTICLE PREMIER

Il est institué un prélèvement conjoncturel ayant pour objet de prévenir les comportements inflationnistes des entreprises.

Ce prélèvement est remboursable dans les conditions et limites prévues à l'article 9.

La présente loi cesse de recevoir application dès qu'est remplie la condition fixée à l'article 2-II.

ARTICLE 2

I. Le prélèvement s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 1975 et aux fractions d'exercice restant à courir à cette date.

II. Le prélèvement est supprimé lorsque l'augmentation mensuelle de l'indice des prix à la consommation du groupe « Produits manufacturés » n'a pas dépassé 0,5 % pendant trois mois consécutifs. Cette suppression est constatée par un arrêté du ministre de l'économie et des finances et prend effet au premier jour du quatrième mois.

Le prélèvement est dû pour les mois écoulés de l'exercice en cours à la date de la suppression.

III. Pour l'application du prélèvement, les fractions d'exercice mentionnées aux I et II sont assimilées à des exercices.

La marge définie à l'article 6 est ajustée au prorata du temps écoulé, selon le cas, jusqu'à la fin de l'exercice en cours au moment de l'institution du prélèvement, ou depuis le début de l'exercice en cours lors de la suppression du prélèvement.

L'exercice au titre duquel le prélèvement est dû est dénommé « exercice du prélèvement ».

ARTICLE 3

Le produit du prélèvement est versé à un compte ouvert à cet effet dans les écritures de la Banque de France.

Une fraction du prélèvement est remboursée selon les modalités et dans les limites prévues à l'article 9.

La fraction non remboursable du prélèvement est utilisée pour améliorer la rémunération de l'épargne populaire dans des conditions fixées par décret en conseil d'État.

SECTION II. — CHAMP D'APPLICATION ET ASSIETTE DU PRÉLÈVEMENT

ARTICLE 4

I. Sont passibles du prélèvement les entreprises publiques ou privées qui entrent dans le champ d'application de l'impôt sur les sociétés ou relèvent de l'impôt sur le revenu au titre des bénéfices industriels et commerciaux, des bénéfices non commerciaux ou des bénéfices agricoles et qui remplissent les conditions suivantes :

— pour les entreprises dont l'activité principale est de vendre des marchandises, biens, fournitures ou denrées à emporter ou à consommer sur place, ou de fournir le logement, réaliser un chiffre d'affaires ou de recettes annuel hors taxes excédant 24 millions F, ou 8 millions F pour celles qui emploient plus de 50 salariés;

— pour les autres entreprises, réaliser un chiffre d'affaires ou de recettes annuel hors taxes excédant 6 millions F ou 2 millions F pour celles qui emploient plus de 50 salariés.

Les entreprises qui exercent des activités relevant à la fois des deux catégories ci-dessus sont passibles du prélèvement si leur chiffre d'affaires ou de recettes global annuel hors taxes excède 24 millions F, ou 8 millions F lorsqu'elles emploient plus de 50 salariés, ou si le chiffre d'affaires ou de recettes afférent aux activités de la deuxième catégorie dépasse 6 millions F, ou 2 millions F lorsqu'elles emploient plus de 50 salariés.

II. Le chiffre d'affaires ou de recettes s'entend de celui réalisé au cours de l'exercice du prélèvement, rapporté s'il y a lieu à l'année.

Le nombre de salariés s'apprécie comme en matière de participation des employeurs à la formation professionnelle continue.

III. En cas d'abaissement du chiffre d'affaires ou de recettes annuel ou du nombre de salariés au-dessous des chiffres limites, l'entreprise reste passible du prélèvement au titre de l'exercice au cours duquel cet abaissement intervient.

ARTICLE 5

I. Le prélèvement est assis sur l'excédent, constaté à la fin de chaque exercice, de la marge réalisée par l'entreprise au cours de cet exercice par rapport à la marge de l'exercice précédent, qui constitue la marge de référence.

La marge est définie à l'article 6. La marge de l'exercice du prélèvement fait l'objet des corrections prévues à l'article 7.

II. 1. Lorsque la durée de l'exercice du prélèvement est différente de celle de l'exercice précédent, la marge de référence est celle de la période de même durée précédant immédiatement l'exercice du prélèvement. S'il y a lieu, la marge constatée à la fin du ou des exercices clos au cours de cette dernière période est ajustée au prorata du temps.

2. Toutefois, si au cours d'une période de deux ans, une entreprise clôture plusieurs exercices ayant chacun une durée inférieure à l'année, la marge de référence est celle réalisée pendant l'exercice précédant immédiatement cette période.

ARTICLE 6

I. La marge est la différence entre les sommes inscrites aux rubriques suivantes du compte d'exploitation générale que les entreprises doivent joindre à leur déclaration de résultats,

— d'une part :

- les ventes et produits accessoires,
- les stocks à la fin de l'exercice,
- les ristournes, rabais et remises obtenus,
- les produits financiers, dans la mesure où ils sont retenus dans les bases de l'impôt sur le revenu ou de l'impôt sur les sociétés;

— d'autre part :

- les stocks au début de l'exercice,
- les achats de matières et marchandises,
ainsi que, dans la mesure où les charges correspondantes sont admises en déduction des bénéfices imposables,
- les impôts et taxes,
- les travaux, fournitures et services extérieurs,
- les transports et déplacements,
- les frais divers de gestion, à l'exclusion des frais de mission et de réception,
- les frais financiers, à l'exclusion des intérêts des comptes courants d'associés.

Cette différence est diminuée en proportion du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation par rapport au chiffre d'affaires total, hors taxes et droits indirects.

La valeur des stocks doit être déterminée selon une même méthode à la fin et au début de chaque exercice.

II. Le décret prévu à l'article 21 ci-après adapte les modalités de calcul du I aux entreprises de banque et d'assurances ainsi qu'aux entreprises dont les résultats imposables ne sont pas déterminés suivant les règles applicables en matière de bénéfices industriels et commerciaux.

ARTICLE 7

I. Pour tenir compte de la variation des moyens de production de l'entreprise par rapport à l'exercice précédent, la marge de l'exercice du prélèvement est, suivant que cette variation est positive ou négative, réduite ou majorée d'une somme déterminée en appliquant à la marge de référence le pourcentage défini à l'article 8.

II. Elle est en outre réduite d'une somme déterminée en appliquant à la marge de référence un pourcentage fixé chaque année par la loi pour tenir compte à la fois de l'évolution générale prévisible des prix et des gains moyens de productivité.

Pour les exercices clos en 1975, ce pourcentage est fixé à 14,30 %.

III. Elle est enfin, le cas échéant, diminuée de la perte d'exploitation de l'exercice précédent dans la limite du déficit fiscal de cet exercice hors reports déficitaires.

ARTICLE 8

Le pourcentage de variation des moyens de production est égal à la somme pondérée des pourcentages de variation du volume de l'emploi et des équipements. La pondération est opérée proportionnellement à l'importance relative des frais de personnel et des amortissements au cours de l'exercice du prélèvement.

Le pourcentage de variation du volume de l'emploi est obtenu en comparant le nombre des heures de travail de l'exercice du prélèvement et celui de l'exercice précédent, déterminés dans les conditions fixées par le décret prévu à l'article 21 ci-après.

Le pourcentage de variation des équipements est obtenu en comparant les valeurs nettes comptables des immobilisations amortissables constatées à la clôture de l'exercice du prélèvement à celles qui ont été constatées à la clôture de l'exercice précédent.

ARTICLE 9

Le prélèvement est perçu au taux de 33 1/3 %.

Les sommes versées par les entreprises au titre du prélèvement leur sont remboursées lors de la suppression de ce dernier constatée par l'arrêté ministériel prévu à l'article 2.

Toutefois, le remboursement est limité à la moitié du prélèvement pour la fraction de l'excédent de marge comprise entre 10 et 30 % de la marge de référence corrigée par application des pourcentages prévus à l'article 7-I et II. Aucun remboursement n'est effectué pour la fraction supérieure.

ARTICLE 10

Les entreprises peuvent obtenir la dispense totale ou partielle du prélèvement en établissant que l'excédent de marge déterminé en application des articles 6, 7 et 8 ci-dessus résulte directement, en totalité ou en partie, de circonstances particulières, d'ordre économique ou juridique, exclusives de tout caractère inflationniste de leur gestion.

Les demandes adressées à cet effet font l'objet d'une décision administrative prise par la commission du prélèvement instituée à l'article 11 ci-après. La commission peut également accorder des délais de paiement si des circonstances exceptionnelles le justifient.

ARTICLE 11

Il est institué auprès du ministre de l'économie et des finances une commission du prélèvement.

La commission est présidée par un magistrat de l'ordre administratif ou judiciaire, en activité ou à la retraite, et composée de sections. Chacune de celles-ci comprend deux magistrats de l'ordre administratif ou judiciaire, en activité ou à la retraite, deux représentants de l'administration et deux membres désignés sur proposition des chambres de commerce et d'industrie et des organisations représentatives des diverses catégories d'entreprises. Les sections ont les mêmes pouvoirs que la commission. Le président de la commission peut présider chacune des sections. Il peut aussi soumettre une affaire à plusieurs sections réunies sous sa présidence. En cas de partage égal des voix, celle du président est prépondérante.

Les demandes doivent être adressées à la commission au cours du premier mois suivant la clôture de l'exercice du prélèvement.

La commission doit se prononcer dans les trois mois de sa saisine, faute de quoi il est sursis sans pénalité, jusqu'à l'intervention de la décision, au versement du prélèvement et des acomptes prévus à l'article 13 exigibles postérieurement à la présentation de la demande.

La décision doit être motivée.

Les membres de la commission sont tenus au secret professionnel sous les peines édictées à l'article 378 du code pénal. Les agents de l'administration fiscale ne peuvent opposer le secret professionnel à une demande de renseignements émanant du président.

Les recours pour excès de pouvoir contre les décisions de la commission sont portés devant le conseil d'État.

SECTION III. — PAIEMENT DU PRÉLÈVEMENT. ACOMPTES

ARTICLE 12

I. Les entreprises liquident le prélèvement et l'acquittent auprès de la recette des impôts dont elles relèvent. Le prélèvement est versé avant la fin du quatrième mois suivant la clôture de chaque exercice.

II. Tout redevable du prélèvement est tenu de remettre à la recette des impôts, dans le délai prévu pour le versement du prélèvement, une déclaration établie sur un imprimé conforme au modèle fixé par le ministre de l'économie et des finances.

ARTICLE 13

I. 1. Les entreprises qui ont été redevables du prélèvement pour l'exercice antérieur sont tenues au paiement de quatre acomptes exigibles à l'expiration de chaque trimestre civil. Chacun des acomptes est égal à 20 % de ce prélèvement. Les paiements doivent être effectués dans les vingt premiers jours du mois suivant l'expiration du trimestre.

2. Pour les exercices ouverts le 1^{er} janvier 1975 ou en cours à cette date, les acomptes sont déterminés sur la base du prélèvement qui aurait été exigible, dans les conditions prévues aux articles 5 à 9, si le prélèvement avait été mis en application au titre des exercices ouverts le 1^{er} janvier 1974 ou en cours à cette date. Pour le calcul de ce prélèvement, le pourcentage prévu à l'article 7-II est fixé à 14,50 %.

II. Les entreprises qui estiment qu'elles n'auront pas de prélèvement à verser au titre d'un exercice ou que le montant des acomptes déjà versés au titre de cet exercice est égal ou supérieur au prélèvement dont elles seront finalement redevables peuvent, sous leur responsabilité, se dispenser d'effectuer le versement des acomptes ou en réduire le montant en remettant à la recette des impôts, dans le délai prévu pour le paiement de ces acomptes, une déclaration datée et signée. Lors de la liquidation définitive du prélèvement, toute déclaration qui se révèle inexacte donne lieu au paiement d'une somme égale à la moitié des acomptes ou fractions d'acomptes non versés aux dates prévues.

III. Lors de la liquidation définitive du prélèvement, l'excédent éventuellement versé est restitué à l'entreprise. Si la liquidation fait apparaître un complément de prélèvement au profit du Trésor, il est immédiatement acquitté.

SECTION IV. — PROCÉDURE

ARTICLE 14

Le prélèvement est établi et recouvré comme en matière de taxes sur le chiffre d'affaires et avec les sûretés, garanties, privilèges et sanctions applicables à ces taxes. Les réclamations sont présentées, instruites et jugées comme pour ces impôts.

ARTICLE 15

L'administration peut s'assurer de la conformité matérielle de la déclaration prévue à l'article 12 avec les éléments de la comptabilité de l'entreprise. Celle-ci ne peut se prévaloir de ce contrôle pour s'opposer à une vérification ultérieure de sa comptabilité en invoquant les dispositions de l'article 1649 septies B du code général des impôts.

SECTION V. — DISPOSITIONS DIVERSES

ARTICLE 16

Sous réserve des dispositions de l'article 18, les entreprises nouvelles sont passibles du prélèvement à compter de l'expiration du douzième mois suivant celui du début de leur activité.

ARTICLE 17

En cas de cession ou cessation d'entreprise, le prélèvement est immédiatement exigible.

ARTICLE 18

I. En cas de cession partielle d'entreprise, fusion, scission ou apport partiel d'actif, la ou les entreprises cessionnaires ou bénéficiaires des apports sont passibles du prélèvement dans les conditions prévues à l'article 4 dès le premier exercice clos après le transfert. Toutefois, pour cet exercice, le prélèvement leur est applicable même si leur chiffre d'affaires annuel ou leurs effectifs sont inférieurs aux limites prévues au même article, lorsqu'une ou plusieurs des entreprises cédantes ou apporteuses étaient passibles du prélèvement à la date du transfert.

II. Dans les cas visés au I, pour le calcul du pourcentage de variation des équipements servant à corriger la marge du premier exercice clos après l'opération, les immobilisations ayant fait l'objet de la cession ou de l'apport sont retenues pour la valeur nette qu'elles avaient avant leur transfert, sous déduction des amortissements pratiqués au titre de l'exercice. La base de ces amortissements est constituée par la valeur d'origine ou la valeur nette des immobilisations avant leur transfert, selon qu'elles étaient amorties suivant le mode linéaire ou dégressif.

III. Lorsque l'entreprise cessionnaire ou bénéficiaire des apports n'a pas de marge de référence au sens de l'article 5, la marge de référence utilisée pour l'assiette du prélèvement au titre du premier exercice du prélèvement est égale à la marge ou à la somme des marges, afférentes aux activités cédées ou apportées, des entreprises ayant participé à l'opération. Chacune de ces marges est évaluée au prorata de la valeur nette comptable des actifs amortissables cédés ou apportés par rapport à l'ensemble des actifs amortissables avant l'opération.

Dans ce cas, le pourcentage de variation du volume de l'emploi est calculé, par référence aux heures de travail effectuées dans chaque entreprise ayant participé à l'opération, au prorata de la valeur nette comptable des actifs amortissables cédés ou apportés par rapport à l'ensemble des actifs nets amortissables avant l'opération.

ARTICLE 19

Le prélèvement n'est pas admis dans les charges déductibles pour l'établissement de l'impôt sur les sociétés ou de l'impôt sur le revenu.

ARTICLE 20

L'administration chargée du recouvrement du prélèvement communique à l'administration chargée de la réglementation et du contrôle des prix le montant du prélèvement dû par les entreprises.

ARTICLE 21

Les conditions d'application de la présente loi, et notamment des articles 6, 8, 10, 11 et 13, sont, en tant que de besoin, fixées par décret en conseil d'État.

Fait à Paris, le 11 octobre 1974.

JACQUES CHIRAC.

Par le Premier ministre :

Le ministre de l'économie et des finances,

Jean-Pierre FOURCADE.

D - ANNEXE

RAPPORT
DU
GROUPE D'ÉTUDE
INSTITUÉ PAR L'ARRÊTÉ DU 1er JUILLET 1974

SOMMAIRE DU RAPPORT

INTRODUCTION.....	5
CHAPITRE I. — LES PRINCIPES DU PRÉLÈVEMENT CONJONCTUREL DE LUTTE CONTRE L'INFLATION.....	7
I. Un instrument de contrôle souple de l'évolution des valeurs ajoutées.....	7
II. La prise en considération des gains de productivité.....	8
III. L'évolution des prix.....	10
IV. Le champ d'application du prélèvement.....	10
V. La durée d'application.....	11
VI. Le caractère définitif ou restituable du prélèvement.....	13
VII. La prise en considération des cas d'espèce.....	14
CHAPITRE II. — LES MODALITÉS PRATIQUES DE MISE EN PLACE DU PRÉLÈVEMENT CONJONCTUREL.....	15
I. Le champ d'application du prélèvement.....	15
II. La définition de la marge.....	16
III. L'accroissement des moyens physiques de production.....	17
IV. L'indice de progression de la marge unitaire.....	19
V. La liquidation du prélèvement.....	20
VI. La nature du prélèvement.....	21
VII. Le barème du prélèvement.....	22
VIII. La Commission du prélèvement.....	23
CONCLUSION.....	25
ANNEXES.....	27
I. Note de M. Papon.....	28
II. Liste des organisations consultées par le groupe d'étude.....	29
III. Observations présentées par les organisations consultées.....	30

INTRODUCTION

Le Gouvernement a fait connaître son intention de proposer au Parlement l'institution d'une taxe conjoncturelle destinée à lutter contre l'inflation, et il a créé un groupe d'étude dont la mission est de réfléchir aux problèmes posés par l'application de cette taxe et de faire part de ses observations au Ministre de l'Économie et des Finances (1).

Celui-ci a fourni un certain nombre d'indications qui précisent le sens des recherches :

— l'inflation sévit partout dans le monde. Elle atteint en France un taux inconnu depuis un quart de siècle. Elle est dans cette phase où la hausse des prix nourrit celle des rémunérations et réciproquement. La quantité des biens produits est limitée par les possibilités physiques et les progrès de productivité. Les augmentations parallèles de prix et de revenus distribués sont donc, à ce stade, sans effet positif sur la production et n'ont que des conséquences déplorable pour la collectivité;

— les moyens classiques, malgré les contraintes de toute sorte qu'ils créent pour les entreprises, n'ont pas réussi à enrayer la hausse des prix;

— dès lors, la gravité de la situation conduit à rechercher d'autres solutions encore. Celle que le groupe est chargé d'étudier consisterait à définir une norme d'accroissement des valeurs ajoutées et à prévoir à l'égard des entreprises qui la dépasseraient une action de dissuasion résultant de l'institution d'une taxe conjoncturelle.

Le fait que le mécanisme mis à l'étude concerne les entreprises ne doit pas être considéré comme l'indice d'une hostilité à leur égard. Il ne s'agit en aucune façon de faire endosser par les entreprises la responsabilité exclusive de l'inflation. Sans même parler de nos partenaires extérieurs, les autres agents économiques ont la leur, qu'il s'agisse de l'État ou des consommateurs, et tous doivent adapter leur comportement à la lutte qui est engagée contre l'inflation. L'entreprise est ici considérée comme le point d'application de la politique conjoncturelle le mieux approprié : c'est en son sein que se forment la plupart des revenus et que se fixent la plupart des prix.

Constitué pour examiner les modalités techniques d'une telle taxe, le groupe d'études, tout en notant que certaines des organisations qu'il a entendues ont condamné le principe même de la taxe et que ses propres membres ne donnent pas à ce principe une approbation unanime (2), estime qu'il n'a pas à se prononcer sur l'opportunité de la mesure ainsi envisagée. En revanche, il lui appartient d'éclairer le Ministre de l'Économie et des Finances sur les difficultés d'application du principe et sur les avantages et les inconvénients des différentes modalités de mise en œuvre possibles.

Le présent rapport ne prend donc pas parti sur une décision politique qui est de la seule compétence du Parlement et du Gouvernement, mais il s'efforce, à supposer acquise cette décision, d'en étudier les procédures d'exécution et leurs conséquences économiques. Le groupe d'étude a le souci unanime de ne préconiser aucune solution pouvant mettre sérieusement en échec les efforts de production et les progrès de productivité. Seul doit être visé le produit direct de l'inflation, le bénéfice tiré d'une anticipation sur elle.

Entre les deux extrêmes — maintenir une rente tirée de l'inflation et entraver la productivité des entreprises —, bien des solutions différentes peuvent être envisagées. Le rapport en préconise certaines plutôt que d'autres. Mais ces dernières font aussi l'objet d'une étude et, en tant que de besoin, il est précisé que des membres du groupe ont pu les préférer à celles qui ont eu l'agrément de la majorité, chacun gardant, bien entendu, sa liberté d'appréciation (3).

(1) La composition du groupe d'étude a été ainsi fixée par un arrêté en date du 1^{er} juillet 1974 :

Président : M. Chavanon, président de la section des finances du conseil d'État.

Membres : M. Coudé du Foresto, rapporteur général de la commission des finances, du contrôle budgétaire et des comptes économiques de la nation du Sénat; M. Papon, rapporteur général de la commission des finances, de l'économie générale et du Plan de l'Assemblée nationale; M. Courthéoux, maître de recherche au centre national de la recherche scientifique, maître de conférences associé au Conservatoire national des arts et métiers; M. Gorse, directeur général du centre français du commerce extérieur; M. Mentre, directeur au crédit national; M. Serise, président directeur général du comptoir des entrepreneurs.

Rapporteur : M. Weydert, chef de service au ministère de l'économie et des finances.

Le directeur général des impôts, le directeur général de la concurrence et des prix, le directeur de la prévision ou leurs représentants participent aux travaux du groupe.

(2) Voir en particulier la note (annexée en renvoi à la conclusion du rapport) de M. Coudé du Foresto, rapporteur général de la commission des finances du Sénat et membre du groupe d'étude.

(3) A ce propos, M. Papon, rapporteur général de la commission des finances de l'assemblée nationale, membre du groupe d'étude, a remis à celui-ci la note suivante : « L'appel au concours des rapporteurs généraux des deux commissions des finances de l'Assemblée nationale et du Sénat au sein du groupe d'étude témoigne du souci d'associer le Parlement à l'étude des grands problèmes économiques.

On ne peut donc que se féliciter de cette initiative.

Cette coopération au niveau de l'étude préalable d'un projet d'action conjoncturelle n'a tout son sens qu'autant que les membres parlementaires, compte tenu singulièrement de leur fonction et de leur responsabilité, gardent leur pleine liberté d'appréciation, tant sur le principe que sur l'opportunité de la taxe en question.

Mais il est bien évident que cette coopération ne peut être utile qu'autant qu'ils ne s'interdisent pas de participer aux travaux de recherche et de donner leur avis sur les modalités techniques envisagées ou suggérées, et quelle que soit leur position fondamentale à ce sujet.

Il va de soi que si ce projet prend forme et est, de ce fait, soumis à la sanction du Parlement, les rapporteurs généraux ne peuvent que réserver entièrement leur liberté d'esprit et d'expression devant les Commissions et le Parlement ».

Pour tous il s'agit de trouver la meilleure arme possible contre une inflation dont la poursuite serait un désastre.

On ne veut, on ne doit, ni punir ni réprimer, mais on doit et l'on veut dissuader, et l'idée exprimée par le Ministre de l'Économie et des Finances n'a pas été perdue de vue selon laquelle l'idéal serait que la dissuasion fût assez efficace pour que le rendement de la taxe devînt nul.

C'est en considération de cette idée, et de quelques idées complémentaires qu'on trouvera plus loin exprimées, que le groupe a souligné qu'il ne devait pas être question pour l'État de rechercher une nouvelle ressource fiscale. En conséquence, il s'est attaché à retirer au prélèvement envisagé le caractère d'un impôt, à donner à son institution une durée provisoire, égale à celle de l'inflation, à poser en règle que ce prélèvement serait remboursable et que les sommes prélevées seraient, durant leur dépôt, bloquées et « neutralisées » aussi bien pour le dépositaire que pour le déposant, à prévoir enfin les correctifs que l'évolution économique générale rend légitimes aussi bien que ceux que justifie l'équité en fonction de la situation particulière des entreprises en cause.

Ces caractères fondamentaux de la taxe conjoncturelle devraient valoir à l'institution nouvelle un large assentiment. L'inflation est le fruit de trop de circonstances pour qu'elle mette en cause la responsabilité des individus, des groupes ou des entreprises mais la lutte contre l'inflation engage la responsabilité de tous, et elle doit être menée et, en tout cas, soutenue par le plus grand nombre.

Seront étudiés successivement :

— en un premier chapitre, les principes entre lesquels il faut choisir, les observations présentées devant le groupe d'étude par diverses organisations professionnelles ou syndicales ayant été prises en considération pour apprécier les avantages et les difficultés afférents à chaque solution (1);

— en un second chapitre, les modalités pratiques de mise en place de la taxe, une fois prises les options définies au premier chapitre.

(1) Les observations présentées par les organisations entendues sont résumées à l'annexe III.

CHAPITRE I

LES PRINCIPES DU PRÉLÈVEMENT CONJONCTUREL DE LUTTE CONTRE L'INFLATION

SECTION I. — *Un instrument de contrôle souple de l'évolution des valeurs ajoutées.*

I. L'institution de ce que l'on appellera encore, du nom qui lui a été donné, la « taxe conjoncturelle de lutte contre l'inflation », repose sur le contrôle de l'évolution des valeurs ajoutées par les entreprises. Il ne peut s'agir, dans notre régime économique et politique, d'un contrôle étroit et rigide, mais il est de la plus haute importance pour la collectivité que ne règne pas dans ce domaine la complète licence de l'anarchie.

La valeur ajoutée par une entreprise, c'est-à-dire la différence entre sa production et sa consommation intermédiaire, peut être considérée soit comme la contribution propre de l'entreprise à la production de la collectivité, soit comme la somme des revenus formés en son sein, distribués ou non distribués. Moyennant des définitions comptables cohérentes, ces deux approches de la valeur ajoutée donnent un résultat identique.

La valeur ajoutée est donc à la fois un indicateur de l'activité productrice mesurée aux prix du marché et un indicateur des revenus créés, et il n'est pas surprenant qu'elle apparaisse comme terme de référence lorsqu'il s'agit de freiner les augmentations anormales et dangereuses de prix et de revenus.

Sous cette forme ou sous des formes dérivées, la valeur ajoutée est fréquemment utilisée par les entreprises elles-mêmes comme indicateur de gestion. L'évolution de la fiscalité française et européenne a rendu cette notion familière.

Mais le terme de valeur ajoutée est tellement lié à la taxe sur la valeur ajoutée qu'il n'est pas inutile de rappeler les différences qui séparent la notion économique de valeur ajoutée de sa traduction fiscale.

D'une part, en matière de T.V.A., la production est assimilée au chiffre d'affaires, et la consommation intermédiaire aux achats. Il est fait abstraction des variations de stocks. Pour passer de la valeur ajoutée fiscale à la valeur ajoutée économique, il faut donc ajouter aux achats la ponction sur les stocks et aux ventes l'affectation aux stocks.

D'autre part, la valeur ajoutée fiscale n'est qu'un moyen commode de fractionner la valeur finale d'un produit en autant d'éléments qu'il y a de stades de production, afin d'éviter de taxer plusieurs fois les mêmes opérations économiques. Aussi la valeur ajoutée n'apparaît-elle dans les documents fiscaux que s'il s'agit d'opérations taxables à la T.V.A., ce qui n'est pas le cas des activités bancaires et d'assurance ni des activités propres aux entreprises de presse.

Même chez les assujettis à la T.V.A., la notion fiscale d'achats est moins extensive que la notion économique :

— les documents fiscaux ne permettent pas de connaître le montant des achats taxables à la T.V.A. dont, à titre exceptionnel, la loi a prévu qu'ils n'ouvriraient pas droit à déduction; ce sont essentiellement les achats de voitures automobiles et de carburant;

— ne sont pas visés dans ces documents les achats de biens et services non passibles de la T.V.A., notamment les frais financiers et les primes d'assurance.

Enfin, en matière de T.V.A., le phénomène des investissements est traité d'une manière simplifiée. Dès qu'un investissement est réalisé, il est déclaré comme achat afin que la T.V.A. qui l'a grevé devienne récupérable en totalité, alors que la valeur ajoutée économique s'entend avant prise en compte des charges d'investissement.

L'inspiration même de la « taxe conjoncturelle » est différente de celle de la T.V.A. Celle-ci est un impôt à haut rendement, collecté au stade de l'entreprise, mais à la charge du consommateur. Cet impôt est neutre, c'est-à-dire que les chefs d'entreprises peuvent en faire abstraction lorsqu'ils sont amenés à choisir entre plusieurs modes d'organisation économique ou technique de production.

« La taxe conjoncturelle » répond à une préoccupation inverse. Elle vise à être non pas neutre, mais dissuasive : l'idéal, a-t-on déjà rappelé, serait que les entreprises modifient leur comportement pour ne pas être passibles de l'impôt. Elle n'est pas destinée à accroître la recette publique, puisque l'on souhaite que son produit soit nul. Mais lorsqu'elle est due, elle doit logiquement demeurer à la charge de l'entreprise.

Aussi, tout en considérant que le terme de valeur ajoutée répond très exactement à l'objectif visé, le groupe d'étude a-t-il préféré, pour éviter malentendu et ambiguïté, réserver ce terme à la notion fiscale en usage. La valeur ajoutée économique qui sert d'assiette à la « taxe conjoncturelle » sera désormais appelée « marge » dans la suite du rapport par pure commodité de langage.

Dans le même esprit, le groupe a considéré qu'il était important que le choix du vocabulaire ne conduisît pas à confondre le mécanisme mis à l'étude avec les impôts existants ou même tout simplement avec un impôt. Aussi, dans la suite du rapport, le terme de « prélèvement » sera-t-il utilisé de préférence à celui de « taxe », et les entreprises concernées seront dites passibles du prélèvement et non pas imposables à la taxe.

II. Le prélèvement conjoncturel a pour objet de dissuader les entreprises d'augmenter exagérément leur marge et il est concevable d'imaginer à cet effet des mécanismes plus ou moins élaborés.

On pourrait d'abord concevoir un système sommaire, d'application simple, qui traite toutes les entreprises d'une manière uniforme : sur la base des documents déjà utilisés pour la liquidation de la T.V.A., les entreprises calculeraient l'accroissement de leur marge par rapport à une période de référence, et, sous la seule réserve d'une correction au titre de l'évolution d'ensemble de l'économie, tout accroissement de marge serait passible du prélèvement. Cette procédure sommaire aurait l'avantage de la simplicité. Elle trouverait aussi sa justification dans la nécessité de juguler rapidement l'inflation : la rigueur des temps s'accommode de solutions dépouillées de toute complication.

Le groupe d'étude, cependant, ne préconise pas cette solution. Ayant entendu de nombreuses organisations professionnelles ou syndicales, dont les observations figurent en annexe III au présent rapport, il a acquis la conviction qu'une telle application du prélèvement conjoncturel risquerait de gêner la modernisation des équipements productifs et le maintien de l'emploi.

Dans ces conditions, il s'est attaché à étudier des modalités d'application qui, tout en ne compliquant pas exagérément la tâche des entreprises, s'adaptent cependant à une certaine variété de situations. Simplicité et adaptation sont les termes entre lesquels il conviendra à tout moment de rechercher le meilleur équilibre possible.

On notera, pour y revenir plus longuement plus loin, que toute autre forme de lutte contre l'inflation (contrôle des prix, encadrement du crédit, fiscalité exceptionnelle) est inévitablement soumise à la même recherche.

Deux parts doivent être distinguées dans un accroissement de marge et elles ne peuvent l'être qu'au niveau de chaque entreprise : la première correspond à une augmentation quantitative, la seconde à une augmentation nominale. Or, tandis que les progrès réels de production ne doivent pas être limités, il est logique et il est nécessaire, en revanche, de faire obstacle aux augmentations de prix non justifiées.

Il faut donc ajuster les variations de marge à l'évolution des moyens de production mis en œuvre afin de suivre l'évolution de la marge unitaire.

En conséquence, le groupe estime que l'application du prélèvement conjoncturel doit comporter un correctif au titre de l'accroissement physique des moyens de production, qu'il s'agisse :

- de la force de travail (nombre de salariés ou nombre d'heures de travail) ;
- ou des outils de production, c'est-à-dire des équipements.

Les modalités de calcul de ces correctifs sont décrites plus longuement dans le chapitre II du rapport.

SECTION II. — *La prise en considération des gains de productivité.*

Le groupe d'étude a porté une attention particulière au problème posé, quant au prélèvement, par les gains de productivité.

A. On dit qu'il y a accroissement de productivité lorsque le volume de la production s'accroît plus vite que les moyens de production mis en œuvre.

La productivité n'est pas la rentabilité. Définie comme le quotient d'une production par l'ensemble des facteurs de celle-ci, la productivité mesure l'efficacité économique d'une entreprise, alors que la rentabilité, simple rapport d'une recette obtenue sur une dépense engagée, en saisit le résultat financier. Au regard d'une taxation des plus-values de l'inflation, les progrès de productivité et les accroissements de rentabilité doivent être traités de façon différente : ceux-là tiennent à l'effort même de l'entreprise et ne doivent pas être freinés ; ceux-ci peuvent provenir de conditions économiques extérieures à l'entreprise, notamment des tendances du marché en matière de prix, et entrent plus directement et naturellement dans le champ d'application d'un prélèvement conjoncturel de lutte contre l'inflation.

Pour traduire ces concepts en termes concrets, on dira que le gain de productivité résulte de l'action de l'entreprise : les salariés ont travaillé plus efficacement, de nouveaux équipements, mieux adaptés, ont été mis en place, le chef d'entreprise a mieux su organiser et mettre en œuvre ses moyens de production et a pris de meilleures décisions, etc. Le gain de rentabilité, au contraire, s'il résulte naturellement d'un gain de productivité, peut également être purement passif, au moins dans les entreprises où les facteurs de production ne sont pas toujours pleinement utilisés, sans que l'entreprise y soit pour quelque chose, ses ventes augmentent si la demande solvable s'est accrue.

B. Les gains de productivité méritent d'être encouragés parce qu'ils sont le moteur de la croissance, et il est normal, en première analyse, que les entreprises augmentent leur marge dans la proportion des gains de productivité qu'elles réalisent.

Pourtant, une analyse plus approfondie amène à corriger cette affirmation. La destination inéluctable des gains de productivité est en effet de se diffuser dans l'ensemble de l'économie par le jeu des variations de prix relatifs, et il y a seulement des façons plus ou moins directes, inflationnistes ou non, de parvenir à ce résultat.

Il est un fait d'expérience : les prix augmentent le plus vite dans les branches où la productivité croît le moins rapidement. On peut citer sur ce point l'étude de l'Institut national de la statistique et des sciences économiques sur l'application de la méthode des surplus aux grandes branches de l'économie française pour la période de 1959 à 1967 (Économie et statistique, décembre 1971) : si l'on classe ces branches en fonction décroissante de leurs gains de productivité, on constate que, dans les branches dont les gains de productivité ont crû le plus, la clientèle a davantage bénéficié de baisses relatives de prix par rapport à la moyenne et que, dans les branches dont la productivité a le moins crû, la clientèle a davantage subi des hausses relatives de prix.

La façon la plus directe, et qui n'est pas inflationniste, de diffuser les gains de productivité dans l'ensemble de l'économie est la baisse de prix en valeur absolue dans les branches où des gains de productivité supérieurs à la moyenne nationale sont réalisés. C'est le schéma classique de la concurrence dans le plus pur modèle économique libéral. L'entreprise la plus productive baisse ses prix, et ses concurrents n'ont plus que le choix entre deux solutions : se laisser éliminer du marché par le jeu de la concurrence, leurs moyens de production étant repris et mis en œuvre par l'entreprise la plus dynamique, ou réaliser, à leur tour, les gains de productivité qui leur permettront de « suivre » la baisse des prix. La baisse des prix a donc toute chance de se généraliser dans la branche où un gain de productivité s'est réalisé. Comme il n'y a pas, en revanche, de raison pour que les prix varient dans les autres branches de l'économie, il va se produire une variation de prix relatifs : non plus en francs courants, mais par rapport au niveau général des prix, les prix des branches à forte productivité vont diminuer et ceux des branches à faible productivité augmenter.

Un résultat semblable peut être atteint indirectement d'une manière inflationniste. L'entreprise qui réalise un gain de productivité supérieur à la moyenne est tentée d'en conserver le bénéfice en maintenant ses prix à leur niveau antérieur et en augmentant sa marge. Elle distribue sans doute alors des revenus nominaux accrus à ses salariés et à ses actionnaires. Du fait de l'unité du marché du travail et du marché financier, il est inévitable que les entreprises les moins productives soient amenées à consentir à leur tour des augmentations de revenus, sous peine de faire face à des difficultés de recrutement de personnel et de collecte de capitaux. Comme ces entreprises ne réalisent pas, par hypothèse, de gains de productivité suffisants, elles ne peuvent augmenter leurs revenus qu'en augmentant plus encore leurs prix. En fin de compte, la situation des prix relatifs est la même que dans le schéma précédent, mais au lieu de se réaliser par baisse de certains prix et stabilité des autres, elle se réalise par stabilité de certains prix et hausse des autres. La différence entre les deux méthodes est l'inflation.

Il serait donc souhaitable que les entreprises utilisent dans leur intégralité les gains de productivité qu'elles réalisent à la baisse du prix de leurs produits. Mais, en sens inverse, les entreprises peuvent éprouver quelque difficulté à admettre que tel est leur intérêt et ressentir une impression de découragement à l'idée que leurs progrès de productivité leurs seraient confisqués.

C. La conciliation apparaissant difficile entre le souci de ne pas décourager les gains de productivité et celui de ne pas alimenter l'inflation, le groupe d'étude propose une solution moyenne inspirée de la pratique du marché : il convient de tenir compte des gains de productivité au moyen d'une norme forfaitaire, valable pour toutes les entreprises et toutes les branches, et reflétant l'évolution de la productivité globale des facteurs. La substitution du capital au travail, source importante de gains de productivité, doit notamment être traitée de telle sorte que les entreprises qui réalisent des efforts en ce sens en tirent avantage à l'égard du prélèvement conjoncturel.

Enfin, le groupe estime que le taux maximum de prélèvement des excès d'accroissement des marges ne doit jamais atteindre 100 %, les entreprises les plus productives conservant en tout état de cause une partie de leurs gains de productivité.

Sans doute les relèvements de prix que la situation favorable des marchés aura rendu possibles risquent d'être confondus avec des gains de productivité. Mais, faute de pouvoir clairement distinguer les uns des autres, il paraît excessif d'absorber, au moyen du prélèvement conjoncturel, la totalité des seconds, au prétexte de refuser l'exemption des premiers.

SECTION III. — *L'évolution des prix.*

Les corrections qui précèdent ont pour objectif de retirer forfaitairement de l'accroissement de marge la partie qui correspond à l'augmentation physique de la production et à la productivité. Reste la part nominale, due à l'inflation et qu'il convient de limiter. A cet effet, le Gouvernement pourrait fixer une norme tenant compte des données instantanées de la conjoncture (point de départ) et des objectifs assignés à la « désinflation » (point d'arrivée).

Cette règle générale s'appliquerait à toutes les entreprises. Cependant, des cas particuliers ne manqueront pas d'apparaître :

— la politique gouvernementale de relèvement prioritaire des basses rémunérations entraîne une augmentation de la masse des salaires plus forte dans les entreprises où les rémunérations sont proches du SMIC. Il serait incohérent que ces entreprises qui, pour subsister, doivent augmenter leurs marges plus vite que la moyenne soient, de ce fait, frappées plus que les autres par le prélèvement. Un correctif sera donc proposé dans le deuxième chapitre de ce rapport;

— les entreprises qui ont subi des pertes au cours de l'année de référence et qui rétablissent leur situation peuvent faire apparaître un accroissement des marges très supérieur à la moyenne sans avoir pour autant manifesté un comportement inflationniste. Un correctif sera également proposé sur ce point;

— de façon plus générale, une entreprise doit être recevable à faire valoir les raisons exceptionnelles d'ordre économique qui pourraient justifier un assouplissement de la règle. Dès lors, en dépit de sa validité juridique, le prélèvement pourrait être supprimé ou réduit sur l'avis d'un organisme qualifié pour apprécier, au point de vue de l'économie et de l'équité, la légitimité d'une dérogation. Pour la commodité de l'exposé, on appellera cet organisme « commission du prélèvement conjoncturel » ou « commission du prélèvement » (voir section VIII, ci-après).

SECTION IV. — *Le champ d'application du prélèvement conjoncturel.*

I. Ni la logique ni la justice n'imposent l'exclusion des entreprises les moins importantes du champ d'application du prélèvement conjoncturel. Au contraire, il paraît souhaitable que toutes les entreprises ou, plus exactement, toutes les entreprises se trouvant en concurrence sur un marché donné, soient placées dans la même situation au regard du prélèvement. De plus, la généralisation de celui-ci éliminerait un facteur de fraude : elle empêcherait une entreprise assujettie de s'entendre avec une entreprise exemptée pour lui transférer son accroissement de marge par un jeu d'opérations fictives, ou peut-être même réelles.

Le groupe d'étude juge pourtant indispensable de limiter le champ d'application du prélèvement aux entreprises les plus importantes. D'une part, il ne serait pas réaliste d'appliquer ce prélèvement, dont les modalités d'assiette ne seront pas familières, à des entreprises mal outillées pour analyser l'évolution de leur marge. D'autre part, l'Administration en serait débordée, et il est sage de restreindre le nombre des redevables plutôt que d'assujettir une multitude d'entreprises et de se montrer incapable de dissuader la fraude, voire en réalité d'appliquer le prélèvement.

Enfin, l'objectif étant plus économique que fiscal, il est concevable de n'appliquer le prélèvement qu'à celles des entreprises qui, par leurs dimensions, jouent un rôle moteur dans la fixation des revenus et des prix.

La taille des entreprises peut être appréciée à partir de divers critères : la valeur ajoutée, le chiffre d'affaires et le nombre des salariés.

a. La valeur ajoutée est un critère incertain et peu commode : ou bien il s'agit de la valeur ajoutée fiscale, dont les inconvénients ont déjà été signalés, notamment le fait qu'elle ne concerne ni les banques, ni les compagnies d'assurance; ou bien il s'agit de la valeur ajoutée économique, notion nouvelle dont les entreprises n'ont pas l'habitude et qui les contraindrait à se livrer à de nouveaux calculs pour savoir si elles entrent ou non dans le champ d'application du prélèvement conjoncturel.

b. Le critère du chiffre d'affaires paraît être le plus expédient. C'est une donnée connue, largement utilisée, et qui n'offre pas de difficulté particulière. Mais il conviendrait de fixer une limite plus élevée pour les entreprises dont l'objet social est de vendre des biens que pour celles dont l'objet social est la prestation de services : la valeur ajoutée représente nécessairement une part du chiffre d'affaires plus importante chez les prestataires de services que chez les industriels et négociants. Il suffit de s'inspirer, sur ce point, des distinctions qui existent déjà quant aux limites supérieures des forfaits de B.I.C. et de T.V.A.

Pourtant certaines organisations professionnelles ont fait valoir que, dans la catégorie des entreprises qui vendent des produits, il existe une différence importante entre l'industrie et le négoce, différence dont la prise en considération du chiffre d'affaires ne permet pas de tenir compte : pour un même chiffre d'affaires, une entreprise est beaucoup plus importante dans l'industrie, où il y a transformation de matières premières et revente d'un produit fini, que dans le négoce, où il y a simple revente.

c. Pour tenir compte de cette objection le mieux est de retenir un critère complémentaire, celui du nombre de salariés, au moins pour les entreprises dont le chiffre d'affaires n'excède pas un certain montant.

d. Il y aurait donc trois catégories d'entreprises, en fonction de deux critères x et y de chiffre d'affaires et d'un critère z de nombre de salariés :

- toutes les entreprises publiques ou privées ayant un chiffre d'affaires inférieur à x seraient hors du champ d'application du prélèvement;
- toutes les entreprises publiques ou privées ayant un chiffre d'affaires compris entre x et y seraient dans le champ d'application du prélèvement à la condition d'avoir un nombre de salariés au moins égal à z ;
- toutes les entreprises publiques ou privées ayant un chiffre d'affaires supérieur à y seraient dans le champ d'application du prélèvement, quel que soit le nombre de leurs salariés.

Des règles particulières devraient être édictées afin d'éviter que certaines entreprises ne fractionnent leurs activités entre plusieurs filiales pour échapper au prélèvement : les entreprises ayant eu en 1974 un chiffre d'affaires et un nombre de salariés au moins égaux à ceux retenus pour l'application du prélèvement conjoncturel, y seraient à priori assujetties. Toutefois, elles pourraient démontrer que la diminution de leur chiffre d'affaires ou du nombre de leurs salariés au cours des années suivantes n'a pas été due à une restructuration de circonstance. En tant que de besoin la commission du prélèvement serait saisie.

II. Le groupe d'étude a examiné avec un soin tout particulier le problème des exportations au regard du prélèvement conjoncturel. Certains de ses membres ont fait observer qu'admettre une exonération au titre des exportations équivaudrait à reconnaître aux entreprises un droit à dépassement des normes admises en proportion de l'importance de leurs exportations. Outre que cette faculté pourrait favoriser des fraudes, tout accroissement excessif des marges serait générateur d'inflation, quel que soit le marché sur lequel l'accroissement est réalisé ; ainsi l'exonération contredirait-elle le principe même du prélèvement.

Contre cette thèse logique, qu'ils ont estimée trop purement logique, d'autres membres du groupe ont mis en avant la nécessité de ne pas relâcher l'effort en matière d'exportation. Ils ont rappelé que le prélèvement conjoncturel devait placer sur un pied d'égalité les entreprises se trouvant en concurrence dans un marché donné, qui est évidemment le marché intérieur ; cette règle exclut *ipso facto* le marché extérieur où les entreprises françaises sont en compétition avec des firmes étrangères non soumises, et pour cause, au prélèvement conjoncturel. De plus, si une entreprise française peut, sur le marché intérieur, se trouver dans une position dominante lui permettant de fixer librement sa marge, il en va autrement sur le marché international où la concurrence joue plus intensément et rend sans objet la régulation par le prélèvement, celui-ci pénalisant au contraire les seules entreprises françaises et donnant indirectement une prime à leurs concurrents d'autres pays.

Enfin, quant à l'équilibre de la balance commerciale française, l'apport de devises supplémentaires due à une hausse des prix sur un marché extérieur demeure un apport bénéfique à l'économie nationale et est en définitive souhaitable dans les circonstances présentes. Il serait donc paradoxal qu'un prélèvement dit conjoncturel put réprimer une activité contribuant à l'atténuation du déséquilibre actuel au prétexte que cette activité serait exagérément bénéficiaire — et bénéfique .

Le groupe propose donc l'exclusion des exportations du champ d'application du prélèvement, à l'instar de ce qui a été fait en matière de taxe sur la valeur ajoutée.

Le problème peut se poser de la comptabilité d'une telle disposition avec celles du traité de Rome. On doit admettre cette compatibilité étant donné que le prélèvement conjoncturel, s'il est conforme aux propositions du groupe, ne sera pas un impôt mais une mesure économique de caractère provisoire et de portée dissuasive, n'ayant pas pour objet de procurer des recettes à l'État ou à une collectivité publique, ce qui contredit le principe même de l'impôt, mais destinée à bloquer des sommes qui, le plus souvent, seront ultérieurement remboursées.

SECTION V. — La durée d'application.

Le groupe d'étude a examiné successivement trois questions :

A. Quelle sera la période de référence à laquelle se comparera la période en cours pour le calcul des accroissements de marge ?

B. A partir de quelle date et sur quels résultats le prélèvement conjoncturel doit-il s'appliquer ?

C. Convient-il de fixer un terme à cette application ?

A. La période de référence.

Le calcul de la marge et la mise en œuvre de certains des correctifs envisagés supposent que l'on ait connaissance d'éléments comptables qui ne sont connus qu'en fin d'exercice. D'autre part, les comparaisons de marge ne peuvent se faire convenablement qu'après qu'ont été éliminées les fluctuations cycliques d'activité. Il est donc souhaitable de calculer les marges par exercice, la période de référence pouvant être une année fixe déterminée, l'année précédente, ou la moyenne des années précédentes.

Après un examen attentif des différentes solutions concevables, le groupe estime que la solution qui présente le minimum d'inconvénients consiste à retenir un exercice « glissant », c'est-à-dire à comparer chaque exercice à l'exercice précédent.

B. La date d'entrée en vigueur du prélèvement conjoncturel.

On peut supposer que, s'il est institué, le prélèvement conjoncturel résultera d'une loi votée dans le dernier trimestre de 1974.

Cette loi serait-elle rétroactive si elle visait l'accroissement des marges réalisées au titre de 1974 — et donc par comparaison avec 1973? On peut en douter car les précédents et le droit commun fiscal admettent que, pour établir un impôt exigible dans le futur, les bases d'imposition soient prises dans l'année en cours, ce qui revient à dire que l'impôt présent vise le passé.

D'autre part, la nature du prélèvement et le nom même qui lui a été donné montrent que ce sont les résultats présents qu'il faut saisir sans attendre un avenir incertain, cette attente n'étant compatible qu'avec l'établissement d'une mesure permanente. Or, précisément, le groupe souhaite qu'une telle mesure soit provisoire (V. paragraphe C ci-après).

Si l'on admet que le prélèvement porte originellement sur une comparaison des exercices clos en 1975 et en 1974, comme la majorité des entreprises clôturent leur exercice le 31 décembre et que les résultats sont disponibles quatre mois après cette clôture, le prélèvement ne pourrait être appliqué que dans le courant du deuxième trimestre de 1976. Ce décalage, dont on a dit qu'il serait acceptable dans l'institution d'un système permanent, imposerait en tout cas cette permanence, car il rendrait dérisoire un prélèvement qu'on veut provisoire, qui doit saisir les événements économiques actuels, et qui, par conséquent, doit jouer beaucoup plus rapidement.

Enfin, il convient d'éviter qu'avant la fin de 1974 certaines entreprises ne gonflent leur marge pour disposer quant à la suite d'une référence avantageuse, ce qui accélérerait le processus inflationniste au lieu de le réfréner et ferait du prélèvement un remède qui accentue le mal. Symétriquement, l'engagement pris par certaines entreprises commerciales de s'associer dès 1974 à un effort de baisse des prix par réduction de leur marge serait décourageant si ces entreprises ne voyaient pas cet effort immédiatement répercuté sur l'assiette du prélèvement conjoncturel.

Dans ces conditions, deux propositions peuvent être faites pour la mise en application du prélèvement :

a. Des acomptes provisionnels établis sur la base d'une comparaison des exercices 1975 et 1974 seraient réclamés au cours de 1975, la régularisation intervenant quand on disposerait de résultats certains. Des précisions seront données sur ce point dans le chapitre II.

b. Une première application du système se ferait dès le début de 1975 en comparant les marges de 1974 à celles de 1973.

Il serait normal que le barème du prélèvement fût allégé, et allégé très sensiblement, pour cette première année, compte tenu du risque d'un cumul trop lourd des prélèvements afférents à 1974 et à 1975.

En dépit d'apparences sévères, le système ainsi établi serait alors admissible et supportable pour plusieurs motifs : caractère exceptionnel du cumul au cours de la seule année 1975, nature provisoire du prélèvement (V. le paragraphe C ci-après), remboursement pour l'essentiel du prélèvement (V. Section VI ci-après), enfin possibilité d'un recours devant la commission du prélèvement, au cas où des problèmes particuliers se poseraient à une entreprise (V. Section VII ci-après).

C. La durée d'application.

Dans son principe, le prélèvement conjoncturel pourrait devenir un instrument permanent de régulation économique, quelle que fût la conjoncture.

Mais plusieurs arguments incitent à ne lui donner qu'une durée d'application limitée :

— sur le plan psychologique, d'une part, les chefs d'entreprises supporteraient mieux le nouvel « impôt » s'ils le savaient temporaire, et, d'autre part, comprenant qu'un net ralentissement de la hausse des prix entraînerait sa disparition ils seraient enclins à s'associer avec plus d'ardeur et de foi à la lutte contre l'inflation.

— le prélèvement est, dans son principe même et dans son mécanisme, plus approprié à une période de forte inflation comme celle que nous traversons qu'à une période d'inflation faible où les moyens classiques de gestion budgétaire et monétaire retrouvent leur pleine efficacité et où, par hypothèse, les marges s'accroissent moins;

— des procédés de fraude sont imaginables pour échapper au prélèvement, mais ils supposent que soient établies des connivences compliquées, coûteuses, dangereuses pour l'entreprise. Aucune entreprise ne sera sérieusement tentée de s'engager dans cette voie si le prélèvement n'est pas permanent.

En conséquence, le groupe d'étude considère comme essentiel que le prélèvement conjoncturel ne soit mis en œuvre que pour une durée limitée, et que la loi précise dès l'origine, soit la date de fin d'application, soit l'objectif fixé en matière de prix, la réalisation de cet objectif entraînant la suppression ou, à tout le moins, la suspension du prélèvement conjoncturel. L'automatisme de la suppression peut être ainsi déclenché par la loi, mais il peut être plus commode que celle-ci donne à un décret une délégation précise pour prononcer cette même suppression compte tenu de certains paramètres économiques ou de l'apparition — ou de la disparition — de certains « clignotants ».

Le caractère provisoire du prélèvement n'en ferait pas nécessairement pour autant un phénomène isolé et unique dans notre histoire économique. Il constituerait un précédent qui permettrait, dans l'hypothèse d'une nouvelle inflation, l'établissement d'un prélèvement de nature analogue, non pas sans doute identiquement le même précisément parce que le précédent et l'expérience qu'il aurait donnée permettraient l'établissement d'un système mieux adapté.

SECTION VI. — *Le caractère définitif ou restituable du prélèvement.*

Avant d'examiner les avantages et les inconvénients respectifs d'un prélèvement définitif et d'un prélèvement restituable, on observera que l'étude de cette question est indissociable de celle du calcul du prélèvement, c'est-à-dire de son assiette et de son barème. En termes arithmétiques, un prélèvement lourd mais remboursable est équivalent à un prélèvement plus léger mais définitif, dans la mesure du moins où les redevables du prélèvement remboursable peuvent mobiliser leur créance : c'est le loyer de l'argent qui assure la corrélation.

En termes psychologiques — en termes politiques allait-on dire — les choses sont moins nettes. Le prélèvement restituable présente certains inconvénients :

— il est moins dissuasif, donc moins efficace, qu'un prélèvement définitif;

— puisque le prélèvement conjoncturel a pour objet de réprimer des comportements anormaux et dangereux pour la collectivité, ou plutôt de dissuader ceux qui seraient tentés de les avoir, on voit mal pourquoi la mesure dissuasive disparaîtrait ou, au moins, se diluerait après un certain délai;

— les entreprises pourraient redouter que la promesse du remboursement ne soit pas tenue;

— l'État pourrait craindre que les entreprises ne mobilisent leur créance, auquel cas le prélèvement conjoncturel, loin de freiner l'inflation, contribuerait à l'entretenir.

En contrepartie, cette formule présente des avantages :

— le prélèvement serait mieux accepté parce que la valeur nominale des dettes et des créances compte toujours beaucoup dans l'opinion publique et même dans l'esprit des débiteurs et créanciers;

— les entreprises auraient le sentiment que la lutte contre l'inflation serait plus efficace si, du fait de l'obligation de rembourser, l'État ne pouvait dépenser les sommes collectées. Mieux vaut même dépasser l'obligation de rembourser, et il est souhaitable que, déposé dans les caisses publiques, le prélèvement y soit « neutralisé », c'est-à-dire non mobilisable par le dépositaire. Ainsi l'État ne pourrait-il pas être accusé de rechercher, de façon détournée, une recette fiscale;

— les entreprises auraient intérêt à ce que la monnaie se déprécie le moins possible entre le moment du prélèvement et celui du remboursement. Elles seraient donc pleinement associées à la lutte contre l'inflation.

En définitive, le groupe d'étude, penchant fondamentalement vers la solution du remboursement, a étudié avec faveur une solution mixte, s'inspirant de la formule retenue par la loi de finances rectificative pour 1974 en ce qui concerne la contribution exceptionnelle des personnes physiques : le barème du prélèvement serait progressif, le prélèvement correspondant aux premières tranches du barème serait restituable, celui correspondant aux tranches plus élevées serait définitif en tout ou en partie. Le barème serait donc établi en fonction d'une règle de remboursement et d'une exception, celle du prélèvement définitif, dont la portée dépendrait des constatations qui seraient faites quant à l'accroissement des marges.

Toutes précautions devraient être prises pour que le remboursement du prélèvement n'intervienne pas massivement et dans des conditions qui risqueraient de relancer une tension inflationniste. Par exemple, la restitution s'opérerait par imputation sur l'impôt sur les sociétés, ou encore les entreprises devraient consacrer le montant du remboursement à des usages prioritaires comme le développement de leurs équipements productifs ou la promotion de leurs exportations.

SECTION VII. — *La prise en considération des cas d'espèce.*

Certaines des corrections envisagées, en particulier celle qui se rapporte à l'évolution des moyens de production entre la période de référence et la période de liquidation, ont un caractère forfaitaire, qui peut ne pas coïncider étroitement avec la situation spécifique de toutes les entreprises. Il s'agit, on l'a dit, de réaliser un équilibre entre la simplicité et l'adaptation, et l'approximation qui en résulte est fatalement imparfaite.

Une telle difficulté n'est pas nouvelle et se retrouve par exemple, dans l'application de la réglementation des prix. Fixer un prix, ou limiter une marge pour un produit, revient à déterminer un profit considéré comme normal dans une entreprise représentative de la branche. C'est donc résoudre des problèmes qui ressemblent en fait à ceux posés par le prélèvement conjoncturel (1). C'est aussi les résoudre forfaitairement, sans pouvoir tenir compte de la situation de chaque entreprise. Le prélèvement conjoncturel, qui prend en considération la valeur ajoutée, s'adapte mieux à la situation de chaque entreprise, mais le risque n'est pas exclu qu'il pêche par manque de raffinement et vise des situations générales et des ordres de grandeur plus que ce qui a exactement trait à une entreprise déterminée.

Le groupe note à cet égard que l'urgence des décisions à prendre a limité le temps consacré aux études préalables alors que des évaluations plus précises, des expérimentations concrètes auraient été souhaitables, que les statistiques dont il a pu disposer visent l'année 1971, enfin que l'Administration n'est pas, en dépit de sa bonne volonté, en mesure de chiffrer ou même de prévoir les rendements possibles. Il est clair qu'une étude, dans de telles conditions, manque de sûreté, qu'elle épouse la forme de réflexions plus que celle de fermes propositions, et qu'elle doit donc rechercher des correctifs aux erreurs qui pourraient, dans des cas particuliers, résulter d'une disposition générale.

Le choix serait-il donc, en effet, entre l'impossibilité d'établir le prélèvement conjoncturel avant un long délai ou l'institution rapide d'un prélèvement trop souvent inéquitable?

Le groupe pense qu'on peut éviter pour l'essentiel la critique résultant d'une telle alternative.

D'une part, il lui paraît certain qu'un long mûrissement du prélèvement le rendrait inutile ou dérisoire et que, dès lors qu'on veut agir, il faut agir vite.

Reste d'autre part le risque, trop grave pour être négligé, d'injustices que les règles de droit actuelles en matière fiscale et les recours qu'elles offrent ne pourraient pas sérieusement pallier si on se contentait de les déclarer applicables en la matière parce que ces règles et ces recours visent, sauf cas exceptionnels, la régularité de l'imposition et non pas son bien-fondé en équité.

Pour donner aux entreprises des garanties encore plus fortes et dans des conditions de plus grande rapidité, le groupe estime souhaitable, comme le présent rapport l'a déjà indiqué, la constitution d'une « commission du prélèvement conjoncturel », ou « commission du prélèvement ».

Il s'agirait d'un organisme présidé par un magistrat de l'ordre administratif ou judiciaire et comprenant, outre des fonctionnaires, des représentants des entreprises passibles du prélèvement.

La commission serait saisie par les entreprises, non pas de contestations juridiques, lesquelles seraient réglées comme dans le droit commun fiscal, mais des contestations de la nature de celles qu'on appelle les « recours gracieux », c'est-à-dire qui se fondent sur des motifs de fait justifiant une exemption ou une modération même si sont réunis les critères d'imposition (expression d'ailleurs impropre puisque le prélèvement n'est pas véritablement un impôt).

Cette procédure gracieuse permettrait de tenir compte des circonstances économiques propres à une entreprise déterminée. Elle ajusterait et affinerait un système partiellement et, dès lors qu'il serait établi rapidement, nécessairement forfaitaire.

Comme on ne saurait dissimuler le risque d'un afflux important de recours, on aurait pu penser à une simplification compensatoire attribuant au même organisme la compétence juridictionnelle en la matière, avec seulement un recours en cassation pour violation de la loi devant le conseil d'État.

Mais cette dérogation au droit commun, toute commode qu'elle serait, apparaîtrait inopportune si elle était interprétée comme la suppression d'une voie de recours, et il est plus indiqué de ne donner à la commission du prélèvement conjoncturel qu'une compétence purement administrative. Cette compétence serait d'autant plus large que la commission verrait tout le dossier et pourrait, en dehors de préoccupations juridiques, statuer en équité et compte tenu de considérations économiques non expressément prévues par la loi ou prévues seulement de façon générale.

La solution la plus simple consisterait à lui donner un pouvoir consultatif, le Ministre prenant la décision. On sait, en effet, qu'un tel pouvoir consultatif donne entre les mains d'un tel aréopage de très fortes garanties, d'une part, parce qu'une jurisprudence se constitue, qui évite à la fois la rigidité du droit et l'arbitraire de l'appréciation des faits, d'autre part, parce que l'avis donné dans de telles conditions a une grande autorité auprès du détenteur de principe du pouvoir de décision.

(1) Car, pour déterminer un profit « normal », il faut apprécier des salaires « normaux », des équipements « normaux », une productivité « normale ».

CHAPITRE II

LES MODALITÉS PRATIQUES DE MISE EN PLACE DU PRÉLÈVEMENT CONJONCTUREL

SECTION I. — Le champ d'application du prélèvement conjoncturel.

Tout en regrettant, faute de temps et surtout faute de données disponibles récentes, de ne pouvoir rassembler des chiffres plus précis, le groupe d'étude a pris connaissance des statistiques suivantes :

1971 Répartition des entreprises par tranches de chiffre d'affaires T.T.C. (millions de F)	Nombre d'entreprises	Pourcentage de l'ensemble des chiffres d'affaires réalisés par les entreprises	Dont : pour les entreprises prestataires de services	
			Nombre d'entreprises	Pourcentage de l'ensemble des C.A.
Moins de 1 *	260.645	6,2	58.111	7,1
1 à 2.	64.795	5,5	6.374	4,2
2 à 5.	44.708	8,4	4.240	6,1
5 à 10.	17.636	7,4	1.601	5,4
Plus de 10.	18.591	65,1	1.731	69,5

Source : Direction générale des Impôts.

* Les entreprises soumises au régime du forfait ne sont pas prises en compte (1.270.000 entreprises, 7,4 % des C.A. globaux).

Répartition des entreprises industrielles et commerciales (sauf banques et assurances) par nombre de salariés	Nombre d'établissements (1971)	Pourcentage des salariés par rapport à l'ensemble (1966)
10 à 20.	69.733	8,7
20 à 50.	48.235	14,1
50 à 100.	15.932	10,6
100 à 200.	8.385	11
Plus de 200.	6.418	34,4

Source : Institut National de la Statistique et des Études Économiques.

Si l'on suppose que la valeur ajoutée se répartit proportionnellement aux chiffres d'affaires entre les entreprises classées par importance de chiffre d'affaires, si l'on tient pour secondaire la différence entre entreprises et établissements (1), si l'on néglige enfin les corrections à apporter à ces statistiques du fait de leur ancienneté, on note que les entreprises ayant eu en 1971 un chiffre d'affaires supérieur à 5 millions étaient au nombre de 36.000 et qu'elles réalisaient 72,5 % de la P.I.B. afférente à ces secteurs. On note d'autre part que les établissements de plus de 50 salariés étaient au nombre de 30.000, et qu'ils employaient 56 % du total des salariés de l'industrie et du commerce.

A titre d'hypothèse et sous les réserves qu'appelle l'insuffisance de ces informations, on pourrait déterminer le champ d'application suivant :

- seraient exclues les entreprises ayant un chiffre d'affaires inférieur à 8 millions de F hors taxes (pour l'industrie et le négoce) ou à 2 millions de F hors taxes (pour les prestataires de services);
- seraient concernées, à la condition d'employer plus de 50 salariés, les entreprises ayant un chiffre d'affaires compris entre 8 et 24 millions (ou 2 et 6 millions pour les prestataires de services);
- seraient concernées sans autre condition les entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 24 millions (ou 6 millions pour les prestataires de services).

Certains membres du groupe ont exprimé l'avis que ces critères risquaient de faire entrer dans le champ d'application du prélèvement des entreprises mal outillées pour en appliquer les règles. De leur point de vue, il ne faudrait retenir qu'un nombre plus restreint d'entreprises, les autres étant simplement invitées à s'astreindre volontairement, avec l'appui d'une campagne d'information menée par les pouvoirs publics, à la limitation de leurs marges.

Il a semblé à la majorité du groupe que viser quelque 25.000 entreprises entrant dans les possibilités de l'Administration, ne mettait en cause que des affaires ayant des dirigeants ou des cadres compétents en la matière et constituait donc une base équilibrée pour l'application de la mesure étudiée. Dès lors l'hypothèse envisagée ci-dessus apparaît raisonnable, compte tenu au surplus des possibilités d'intervention de la commission du prélèvement.

SECTION II. — *La définition de la marge.*

Les éléments de calcul de la marge sont tirés des données comptables de l'exercice, telles qu'elles sont déclarées pour l'assiette de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

Le groupe d'étude a examiné avec une attention particulière cinq points.

a. *Les stocks.*

Les variations de stocks doivent-elles entrer dans le calcul de la marge, les accroissements étant assimilés à des ventes, les diminutions à des achats?

Le groupe a répondu par l'affirmative à cette question pour les raisons suivantes :

- la valeur ajoutée économique étant la différence entre la production et la consommation intermédiaire, il est nécessaire, pour la calculer, d'ajouter aux achats la ponction sur les stocks et aux ventes l'affectation aux stocks;
- si les variations de stocks n'étaient pas prises en compte, les entreprises seraient tentées d'en jouer pour échapper au prélèvement;
- lorsqu'une entreprise liquide son stock, son accroissement de marge a un caractère fictif et ne doit pas être soumis au prélèvement.

Certains membres du groupe ont fait observer qu'en revanche, la prise en considération des accroissements de stocks pouvait gêner les entreprises traversant une crise de mévente : il serait illogique de soumettre au prélèvement un accroissement de marge dont l'entreprise ne tirerait dans l'immédiat aucune ressource nouvelle et qui ne pourrait donc pas être inflationniste.

Mais la majorité du groupe a estimé que ce problème était essentiellement théorique : il est douteux qu'une entreprise victime d'une mévente se trouve en situation d'augmenter sa marge par rapport à l'exercice précédent ou, en tout cas, que son augmentation de marge soit d'un taux supérieur à l'augmentation de ses moyens de production.

En ce qui concerne l'évaluation des stocks, il ne paraît pas nécessaire d'imposer aux entreprises une méthode particulière de détermination des prix de revient. Il faut simplement, afin de comparer des choses comparables, que la même méthode soit utilisée pour évaluer les stocks de début et de fin d'exercice tant pendant la période de référence que pendant la période en cours.

(1) L'entreprise est une notion juridique, l'établissement une notion essentiellement topographique (avec seulement quelques incidences juridiques en matière sociale et commerciale) : une entreprise peut avoir plusieurs établissements répartis en divers lieux.

b. *Les frais financiers.*

Certains membres du groupe ont estimé que les frais financiers ne devaient pas être déduits pour le calcul de la marge en raison des considérations suivantes :

- l'accroissement des frais financiers est lié à l'accroissement des investissements ou des stocks, dont il est déjà tenu compte par ailleurs;
- admettre les frais financiers aboutirait à favoriser le financement sur emprunt par rapport au financement sur capitaux propres, ce qui serait paradoxal dans une lutte contre l'inflation;
- il n'y aurait aucune raison de faire supporter par le consommateur plutôt que par l'entreprise l'accroissement des frais financiers.

La majorité du groupe a toutefois décidé de prendre en considération les frais financiers dans le calcul de la marge, d'une part, parce que, dans la définition de la valeur ajoutée économique, les frais financiers sont un élément de la consommation intermédiaire des entreprises, d'autre part, parce que pénaliser les entreprises qui ont accepté de s'endetter pour obtenir des moyens de financement ne serait pas opportun alors qu'une telle attitude est moins critiquable en matière de prix que celle des entreprises qui majorent leur prix de vente pour améliorer leur auto-financement.

Naturellement, en contrepartie des frais financiers, les produits financiers doivent être pris en compte pour déterminer la marge.

c. *Les impôts.*

On pourrait soutenir qu'il n'y a pas de raison de faire supporter par le consommateur plutôt que par l'entreprise l'accroissement des impôts directs payés par celle-ci.

La majorité du groupe a cependant estimé qu'au moins en ce qui concerne ceux qui sont admis en déduction dans le calcul des bénéfices industriels et commerciaux (essentiellement les impôts locaux), le montant des impôts payés par l'entreprise devait être déduit dans le calcul de la marge. Toute autre solution poserait des problèmes psychologiques sans commune mesure avec les intérêts financiers en cause.

d. *Les ristournes.*

A la demande de certaines organisations professionnelles, le groupe d'étude a examiné la question des ristournes versées à leurs adhérents par les coopératives de vente ou d'achat. Il propose d'assimiler ces ristournes à des éléments du prix d'achat pour les coopératives de vente et à des remises sur vente pour les coopératives d'achat; c'est-à-dire de les inclure en termes négatifs dans le calcul de la marge, ce qui est conforme au vœu des intéressés.

e. *Les exportations.*

Pour exclure les exportations du champ d'application du prélèvement conjoncturel, la marge de chaque période pourrait être calculée par différence entre les ventes sur le marché intérieur et une quote-part des achats, calculée en proportion du chiffre des ventes sur le marché intérieur par rapport au chiffre d'affaires total.

On notera que, sur les divers points qui viennent d'être évoqués le groupe recommande de retenir les solutions qui correspondent soit à la pratique de l'impôt sur les sociétés et n'introduisent donc aucune novation, soit à des règles d'application simple.

SECTION III. — *L'accroissement des moyens physiques de production.*

1. *L'accroissement de la quantité de travail.*

Il ne s'agit que de mesurer le coût de l'accroissement de la quantité de travail. La prise en compte de l'accroissement du coût résultant d'une meilleure qualification des salariés poserait des problèmes difficiles d'évaluation et il est donc sage d'y renoncer. On peut d'ailleurs admettre que l'indice d'accroissement de la marge brute accordé au titre des gains de productivité (cf. ci-après) compense cette carence.

La quantité physique de travail s'exprime en nombre d'heures pour les travailleurs horaires, en quinzaines ou en mois pour les autres. Ces renseignements se trouvent dans les documents de paye des entreprises.

Certains risques d'erreurs résultent de toute référence à des données physiques de travail mais ils n'apparaissent pas comme très graves en général :

— même si l'on fait abstraction des différences de qualification, tous les travailleurs n'ont pas la même rémunération : le lieu de travail, l'ancienneté sont des éléments de variation des salaires; mais l'on peut supposer qu'ils n'évoluent pas de façon significative d'une année sur l'autre;

— le niveau de la durée hebdomadaire du travail peut entraîner des coûts progressifs, du fait de la réglementation des heures supplémentaires; mais, s'agissant d'une période de lutte contre l'inflation, la tendance sera plutôt à la réduction des horaires de travail;

— les employeurs ne peuvent pas toujours, quand bien même ils le voudraient, s'opposer à des demandes d'augmentation des salaires alors qu'il n'y a pourtant pas gain de productivité : la réglementation du S.M.I.C. et les conventions collectives approuvées par le ministre du travail s'imposent à eux. Sur ce dernier point qui est le plus important, le groupe suggère d'introduire un correctif dans les calculs (cf. ci-après c de la Section IV).

2. L'accroissement des équipements.

La mesure de l'accroissement des équipements est délicate, parce qu'elle ne se prête pas facilement à un calcul en termes physiques.

Deux solutions sont envisageables :

a. Recourir à l'indice de la force de travail.

La première solution repose sur l'hypothèse que, à court terme, le rapport entre la quantité de travail et la quantité d'équipement ne varie que faiblement. Dès lors, l'indice de variation de la force de travail serait un indice acceptable de la variation des équipements, même si, en coûts de production, les équipements représentent une part plus grande que le travail. Pour prendre un exemple tout à fait extrême, on admettrait que, si une entreprise qui fait fonctionner un haut fourneau avec un seul ouvrier met en place un deuxième haut fourneau, elle a du recruter un deuxième ouvrier.

On ne retiendra pas cette méthode parce qu'elle est trop fruste et qu'elle ne prend pas suffisamment en considération le coût supplémentaire résultant de la substitution de capital au travail.

b. Recourir à un indice en valeur.

La seconde solution est fondée sur l'examen, en valeur, des comptes d'immobilisations du bilan.

Cette méthode est naturellement plus avantageuse que la précédente pour les entreprises procédant à de nouveaux investissements.

Logiquement, il conviendrait de suivre l'évolution du compte « immobilisations non encore amorties » qui est censé refléter la situation des équipements en service. Mais cette méthode privilégierait à l'excès les entreprises qui investissent, car, du fait de l'érosion monétaire et de la rapidité des rythmes d'amortissement fiscal, les équipements anciens ne figurent au bilan que pour une partie de leur valeur; aussi tout nouvel équipement a-t-il, l'année de sa réalisation, une importance exagérée en comptabilité.

Il semble plus raisonnable de rapprocher les annuités d'amortissement afférentes aux deux périodes à comparer. Toutefois, pour éviter que les entreprises ne jouent de la faculté qu'elles ont d'amortir plus ou moins totalement et d'opter pour l'amortissement dégressif, on pourrait, pour les besoins de la liquidation du prélèvement conjoncturel, recalculer les amortissements en système linéaire. Encore faudrait-il que ce système n'entraîne pas de complication excessive par rapport à son incidence financière et on ne saurait donc l'adopter sans examen plus complet.

3. Un indice global des moyens physiques de production.

Il paraît commode de réunir les deux indices d'augmentation portant l'un sur la quantité de travail l'autre sur le volume des équipements en une correction unique, les deux indices étant alors retenus pour la part qui leur revient.

Le groupe d'étude a écarté la solution simple qui eût consisté à fixer les mêmes coefficients de pondération pour toutes les entreprises. L'importance respective du travail et des équipements est trop variable pour que cette solution soit satisfaisante.

Les coefficients de pondération seront donc trouvés dans les comptes de l'entreprise pour la période de référence, le coefficient du travail étant proportionnel à la masse des salaires et charges annexes, le coefficient des équipements à l'annuité d'amortissement (1).

SECTION IV. — *L'indice de progression de la marge unitaire.*

a. *Les gains de productivité.*

Au terme de l'analyse faite au chapitre I, le groupe d'étude a admis la nécessité de tenir compte des gains de productivité sous la forme d'un indice uniforme pour toutes les entreprises de toute branche, reflétant l'évolution de la productivité globale des facteurs dans l'économie. Cette solution est neutre à l'égard du mécanisme de redistribution des gains de productivité dont on a vu plus haut qu'il correspondait assez bien, en pratique, au fonctionnement de notre économie. Elle offre le grand avantage de l'extrême simplicité. Elle peut en avoir les inconvénients, et on trouvera un palliatif à ceux-ci dans la recommandation du groupe d'étude selon laquelle le barème du prélèvement ne doit jamais atteindre un taux de 100 %, même à l'encontre d'une situation apparemment abusive.

b. *L'évolution des prix.*

La solution retenue en matière de gains de productivité entraîne logiquement une solution analogue en matière de prix, à savoir l'établissement d'un indice uniforme pour toutes les entreprises de toutes branches. Au surplus, c'est sans doute non seulement la méthode la plus simple, mais encore la seule possible. On doit, en effet, souligner la difficulté d'une fixation de normes distinctes par branche professionnelle. L'administration fiscale ne connaît pas avec certitude la branche à laquelle appartient une entreprise. Les numéros attribués par l'I.N.S.E.E. ne sont pas sûrs, en particulier pour les grandes entreprises à activités multiples qui peuvent se rattacher à plusieurs branches. Certes, la direction générale de la concurrence et des prix a l'habitude de négocier des contrats de prix avec les branches professionnelles. Mais il y a une différence profonde entre un contrat négocié avec une organisation professionnelle qui n'engage que ses adhérents et une règle générale qui s'impose sans appel à toutes les entreprises, même non rattachées à un groupement professionnel.

c. *Deux cas particuliers.*

Pour répondre à des observations présentées par plusieurs organisations professionnelles ou syndicales, le groupe d'étude suggère, dans deux cas particuliers, les correctifs suivants :

- Pour ne pas empêcher les entreprises dont le personnel se situe dans la tranche des plus bas salaires d'accorder les augmentations de rémunération prévues par la loi ou les règlements ou simplement recommandées en application de la politique sociale définie par les pouvoirs publics, la marge de l'exercice de référence devrait pouvoir être augmentée en proportion de l'importance des bas salaires par rapport à l'ensemble des salaires de l'entreprise (2).
- Pour ne pas pénaliser les entreprises pour lesquelles la période de référence est faussée par un déficit, la marge de l'exercice de référence devrait pouvoir être augmentée d'une somme égale au déficit fiscal constaté au cours de cet exercice.

(1) Ainsi dans une entreprise dont la marge serait constituée à raison de 60 % par la rémunération du travail, de 30 % par la dotation aux amortissements, et de 10 % par la constitution d'un profit net, et si l'on supposait que les indices d'augmentation de la quantité de travail et du volume des équipements étaient respectivement de 15 % et de 5 %, l'indice global d'augmentation des moyens physiques de production serait de :

$$\frac{15 \times 60}{90} + \frac{5 \times 30}{90} = 11,66 \%$$

L'apparence assez compliquée d'une telle formule ne peut faire perdre de vue qu'elle est d'application simple pour toute entreprise, même de faible importance, ayant une comptabilité en ordre.

(2) Le groupe d'étude a envisagé plusieurs modalités d'application de ce correctif :

- seuls les salaires égaux au SMIC peuvent être pris en considération ; ou bien les salaires inférieurs à 120 % du SMIC ;
- le correctif peut être forfaitaire (un abondement de 1 % du correctif « quantité de travail » pour toute entreprise dont le salaire moyen n'excéderait pas certaines limites) ou plus nuancé (un abondement tenant compte d'une part de la proportion des bas salaires par rapport à l'ensemble des salaires, d'autre part de l'augmentation légale du SMIC par rapport à l'augmentation du salaire moyen de l'entreprise).

Faute de temps, le groupe n'a pas tranché ces points. Il suggère qu'une étude complémentaire soit entreprise.

SECTION V. — *La liquidation du prélèvement.*

Le calcul de l'assiette du prélèvement conjoncturel est fait d'après les données tirées de la comptabilité d'exploitation de l'entreprise. Cela n'est possible qu'après que ces documents ont été remis à l'administration fiscale, dans les quatre mois de la clôture de l'exercice, c'est-à-dire en avril pour les entreprises dont l'exercice coïncide avec l'année civile. La comparaison de la marge de 1975 avec celle de 1974 ne pourra donc se faire qu'en avril 1976.

Pour éviter les inconvénients certains d'un tel décalage dans le temps, deux mesures sont envisagées :

— d'une part, une liquidation partielle et provisoire de la taxe afférente à 1975 peut être faite à partir de janvier 1975 sur une base mensuelle cumulative;

— d'autre part, la taxe peut, sauf à ce que son taux soit exceptionnellement minoré, viser l'année 1974, par comparaison entre les marges de 1974 et celles de 1973.

A. Au moins en ce qui concerne les entreprises taxables à la T.V.A. (1), lesquelles fournissent chaque mois des données comptables simplifiées, une liquidation provisoire de la taxe peut être faite dès janvier 1975.

Les déclarations mensuelles de T.V.A., dites CA3, contiennent en effet l'indication du chiffre d'affaires du mois et du montant de la T.V.A. ayant grevé les achats courants du mois précédent. L'observation de la comptabilité du plus récent exercice connu permet de déterminer le taux moyen de T.V.A. sur les achats de l'entreprise (qui est variable d'une entreprise à l'autre, du fait de l'existence de plusieurs taux de T.V.A.). Une simple règle de trois permet donc, à partir du montant de la T.V.A. sur achats, de reconstituer le montant de ceux-ci. La marge brute est la différence entre les ventes et les achats, et une comparaison peut s'établir entre la marge brute d'un mois de l'année $n-1$ et celle du mois correspondant de l'année n . Bien entendu, la marge de l'année $n-1$ doit être majorée de l'indice de correction de prix et de l'indice forfaitaire de gains de productivité. De plus, les entreprises qui le souhaitent peuvent justifier de l'accroissement physique de la quantité de travail qu'elles utilisent. Les autres corrections concernant les variations de stocks, d'investissements, d'achats non taxables à la T.V.A. ne pourront être faites qu'au moment de la liquidation définitive, quatre mois après la clôture de l'exercice n .

Le principal inconvénient de la liquidation provisoire est de ne pas tenir compte du fait que, d'une année sur l'autre, les ventes et les achats ne se répartissent pas avec la même périodicité sur les douze mois. Une variation apparente de marge brute peut être la conséquence d'un simple décalage dans le rythme des ventes ou des achats. Cet inconvénient est inévitable. Il s'estompe de mois en mois si la liquidation se fait sur une base cumulative, c'est-à-dire sur un mois en janvier, sur six mois en juin, sur douze mois en décembre.

Un exemple concret est utile. Voici comment serait liquidé le prélèvement, au titre de 1975, pour une entreprise dont les données comptables seraient les suivantes :

Mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
Marge brute 1974 corrigée par les indices de variation autorisées (prix, productivité, main-d'œuvre).....	100	80	110	120	100	130	140	-	130	120	110	100	1.240
Marge brute 1975.....	110	100	130	120	120	120	120	-	150	150	140	110	1.370
Accroissement de marge brute passible du prélèvement.....	+ 10	+ 20	+ 20	-	+ 20	- 10	- 20	-	+ 20	+ 30	+ 30	+ 10	+130
Accroissement cumulé de marge brute.....	+ 10	+ 30	+ 50	+ 50	+ 70	+ 60	+ 40	+ 40	+ 60	+ 90	+120	+130	+130
Prélèvement dû sur l'accroissement cumulé...	2,5	7,5	12,5	12,5	17,5	15	10	10	15	22,5	30	32,5	32,5
Prélèvement opéré les mois précédents.....	0	2,5	7,5	12,5	12,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	22,5	30	-
Prélèvement à opérer au cours du mois.....	2,5	5	5	0	5	0	0	0	0	5	7,5	2,5	-

N.B. — Dans cet exemple, le taux du prélèvement est de 25 %.

(1) Ce qui exclut en particulier les banques, les compagnies d'assurances et les entreprises de presse.

Les versements en cours d'année auraient un caractère provisoire. Si, à la reddition des comptes de l'exercice, une analyse plus fine de la marge brute fait apparaître des trop perçus, l'excédent est remboursé et, dans cette hypothèse, le prélèvement apparaît comme assez comparable aux réserves obligatoires sans intérêt que les établissements de crédit sont tenus de constituer auprès de l'Institut d'Émission.

Afin de réduire les inconvénients dus à l'irrégularité des ventes et des achats et de faire en sorte que la liquidation définitive ne se traduise pas trop fréquemment par d'importants remboursements aux entreprises, il pourrait enfin être envisagé de retenir pour la liquidation provisoire un barème d'imposition moins lourd que pour la liquidation définitive.

B. Afin tout à la fois d'accentuer encore la rapidité d'application d'une mesure de lutte contre l'inflation et d'éviter des majorations artificielles de marge en 1974, propres à diminuer l'accroissement de marge en 1975, il apparaît utile que le prélèvement vise aussi l'exercice 1974, l'accroissement de marge étant, bien entendu, mesuré par comparaison avec 1973.

On a dit, au Chapitre I, que cette mesure, justifiée par des circonstances exceptionnelles, ne semblait pas contredire le principe de non rétroactivité tel que l'appliquent en général les lois fiscales.

Elle est mieux justifiée encore par le caractère provisoire du prélèvement, tel que le groupe propose de l'instituer. L'affirmation de ce caractère provisoire impose une application quasi immédiate, laquelle est d'ailleurs la condition d'une cessation rapide de cette application. Ainsi la mesure a-t-elle chance d'être en définitive plus favorable aux entreprises qu'un assujettissement plus tardif — et sans doute de plus longue durée.

Au surplus, le groupe suggère, on le rappelle, que, pour l'essentiel, le prélèvement soit remboursable et non pas définitif. Ce n'est donc qu'assez exceptionnellement qu'une entreprise se trouvera en présence d'un impôt véritable et il devrait s'agir alors, sauf appréciation par la commission du prélèvement conjoncturel, d'une situation nettement abusive.

Ce qui a été dit quant au versement d'acomptes à partir de janvier 1975 au titre de l'exercice 1975 pourrait *a fortiori* viser le prélèvement concernant l'exercice 1974. Mais étant donné que les délais de discussion du projet par les assemblées parlementaires, d'élaboration des textes d'application et de mise en place des imprimés nécessaires rendent douteuse une application de la loi avant le début de 1975, il est sans doute préférable, pour l'exercice 1974, de ne prévoir qu'une liquidation définitive en avril 1975.

Le cumul des prélèvements afférents à deux exercices doit évidemment retenir l'attention, l'importance de la charge risquant d'être excessive s'il n'était prévu une minoration de la taxe visant 1974. Il serait assez normal que cette minoration atteignît 50 % puisque c'est vers la fin du premier semestre que l'institution de la taxe conjoncturelle a été annoncée. Ainsi serait, non plus seulement sur le plan juridique mais en quelque sorte sur un plan moral, plus exactement observée l'idée de non rétroactivité.

SECTION VI. — *La nature du prélèvement.*

Il a déjà été souligné à maintes reprises que le prélèvement conjoncturel de lutte contre l'inflation répondait à des préoccupations non pas fiscales, mais économiques. Ce fait entraîne certaines conséquences quant à la présentation budgétaire et comptable du prélèvement : aucun produit ne doit en être attendu dans les documents budgétaires; les sommes perçues doivent demeurer à un compte du Trésor, sans pouvoir être utilisées au financement de dépenses définitives, ou même temporaires.

L'idée a été émise au sein du groupe que les prélèvements restituables ne devraient pas nécessairement revêtir la forme d'un prélèvement au profit du Trésor. Il pourrait être demandé aux entreprises de justifier de l'existence à due concurrence de dépôts spéciaux auprès des banques et aux banques de justifier, pour un montant égal à ces dépôts spéciaux, de la constitution de réserves non rémunérées auprès de l'Institut d'Émission, afin notamment d'assurer une liaison plus étroite entre les différents modes de contrôle de la liquidité. La majorité des membres du groupe a estimé qu'une telle orientation dépassait le mandat qui lui avait été confié et qui concernait l'étude d'un dispositif de prélèvement sur les fruits de l'inflation, mais le groupe a été unanime à souhaiter qu'une stérilisation des prélèvements remboursables soit en tout état de cause assurée. Il attache à ce vœu une particulière importance et il estime que, si les pouvoirs publics se rangeaient à son avis, l'opinion devrait être largement informée du caractère de neutralisation, de stérilisation, ainsi donné au blocage des sommes temporairement prélevées, caractère rendant plus efficace la lutte contre l'inflation et excluant toute idée de profit pour l'État — et toute accusation à son encontre de nourrir des arrière-pensées d'ordre fiscal.

D'autre part, le groupe d'étude a étudié avec faveur un système selon lequel le prélèvement serait progressif et partiellement remboursable (cf. Chapitre I, Section VI).

La logique de ce barème est de dissuader davantage au fur et à mesure que l'écart s'accroît par rapport à la norme. Une autre logique est concevable : on peut en effet juger contestable qu'une partie de la hausse des prix estimée excessive bénéficie aux entreprises. Dans ce raisonnement, le prélèvement devrait s'appliquer sans abattement à la totalité du dépassement.

Mais le groupe de travail a observé que le prélèvement conjoncturel n'était pas nécessairement destiné à devenir l'unique instrument de la régulation économique, ce qui contredirait en tout cas son caractère provisoire, et qu'il pourrait, en fonction des circonstances économiques, coexister avec l'application d'un encadrement des prix et du crédit, ne serait-ce que parce que toutes les entreprises ne seraient pas concernées par lui.

L'objet du prélèvement et son mérite propre sont de sanctionner des comportements abusifs et des augmentations très importantes de valeur ajoutée; nullement caractéristiques de l'attitude de la moyenne des entreprises d'une branche, mais imputables à certaines d'entre elles. Il a semblé qu'un tel objectif de lutte immédiate contre l'inflation pouvait être atteint malgré la progressivité du barème, et même peut-être grâce à elle, étant entendu que l'action de freinage de l'évolution des prix sur les différents marchés continuerait, en tant que de besoin, à relever des techniques habituelles de la réglementation.

SECTION VII. — *Le barème du prélèvement.*

Le choix du barème du prélèvement conjoncturel est délicat car il s'agit d'un mécanisme d'un type très nouveau ayant évidemment certains caractères fiscaux mais non assimilable à un impôt.

D'une part, cette mesure ne frappera qu'une minorité d'entreprises, mais elle peut être lourde pour certaines d'entre elles.

D'autre part, son assiette, qui repose sur la comparaison entre deux exercices comptables successifs, ne peut être déterminée en s'aidant de précédents.

A titre indicatif, le groupe d'étude a envisagé le barème suivant à partir de l'exercice 1975 (1).

	Taux du prélèvement	Dont remboursable
Fraction de la marge brute inférieure à 110 % de la marge de référence après correction.....	25 %	25 %
Fraction comprise entre 110 et 120 % de la marge de référence.....	50 %	25 %
Fraction comprise entre 120 et 130 %.....	50 %	-
Fraction excédent 130 %	75 %	-

Ainsi, dans l'hypothèse où la marge d'une entreprise est, après corrections, passée de 100.000 F à 140.000 F de 1974 à 1975, le prélèvement serait ainsi calculé :

Limites de tranches du prélèvement :

110 % de 100.000 F.....	110.000 F
120 % de 100.000 F.....	120.000 F
130 % de 100.000 F.....	130.000 F

Prélèvement :

de 100 à 110.000 F, 10.000 F à 25 %.....	2.500 F	2.500
de 110 à 120.000 F, 10.000 F à 50 %.....	5.000 F	2.500
de 120 à 130.000 F, 10.000 F à 50 %.....	5.000 F	-
de 130 à 140.000 F, 10.000 F à 75 %.....	7.500 F	-
	20.000 F	5.000

(1) On rappelle (v. ci-dessus section V *in fine*) qu'une réduction de taux a été suggérée pour le prélèvement afférent à 1974.

C'est une hypothèse d'augmentation considérable de la marge. Si celle-ci est passée de 100.000 à 130.000 F le prélèvement serait de 12.500 F dont 5.000 F remboursables. Si la marge est passée de 100.000 à 120.000 F, ce qui demeure fort important, le prélèvement serait de 7.500 F dont 5.000 F remboursables.

Il est, bien évidemment, de 2.500 F intégralement remboursables si la marge ne s'est accrue — après corrections — que de 10 %.

Pour éclairer parfaitement le choix du barème, il eût fallu simuler sur une année passée le fonctionnement de diverses variantes du prélèvement conjoncturel. Malheureusement les informations statistiques actuellement disponibles sont insuffisantes et très anciennes. Le groupe d'étude a disposé de trop peu de temps pour tirer complètement parti même de ces informations dépassées.

Il a néanmoins pris conscience de ce que, en dépit des correctifs proposés, la progression de la marge brute unitaire peut être forte et varier encore beaucoup d'une entreprise à une autre. Les constatations suivantes faites à partir d'échantillons significatifs semblent bien le démontrer :

— de 1971 à 1972, la marge brute a augmenté de plus de 25 % pour 34 % des entreprises industrielles, et de plus de 40 % pour 13 % d'entre elles;

— de 1966 à 1967, le chiffre d'affaires par salarié a augmenté de plus de 20 % dans 16 % des entreprises industrielles employant plus de 200 salariés.

Certes, ces chiffres ne conduisent pas à des conclusions certaines. Pour les premiers d'entre eux, l'augmentation des marges résulte pour une part d'accroissements physiques de la production qui échapperaient au prélèvement. Pour les seconds, il s'agit de chiffres d'affaires et non de marges.

Ils incitent cependant à penser que la dispersion des entreprises autour de la moyenne est assez forte.

Des études complémentaires sur ce point pourraient utilement être menées dans les prochaines semaines par les services compétents, afin d'éclairer les choix définitifs.

On notera que les taux proposés, dans le barème ci-dessus, sur des marges ayant déjà subi les corrections correspondant à l'évolution économique de l'entreprise demeurent assez modérés et que seuls les accroissements apparemment abusifs de la marge encourent un prélèvement définitif, celui-ci n'étant très élevé — sans jamais atteindre 100 % — que dans le cas d'abus flagrant. Encore y aurait-il, si l'entreprise en cause peut faire valoir un cas particulier démentant les apparences, voire ce qu'on pouvait tenir pour une évidence, la possibilité d'un recours devant la commission du prélèvement conjoncturel et d'une modération ou même d'une exonération complète du prélèvement.

SECTION VIII. — *La commission du prélèvement conjoncturel.*

L'essentiel en la matière a été indiqué au chapitre I. D'autre part, les détails d'application devraient être énoncés dans un décret auquel la loi donnerait une brève et suffisante délégation en créant l'organisme et en attribuant au ministre, sur son avis, le pouvoir de décider les atténuations et exemptions de taxe que justifie l'équité en considération de la situation économique particulière d'une entreprise.

A. *La Commission.*

Il est vraisemblable qu'elle sera saisie d'assez nombreux recours et il sera donc nécessaire de constituer plusieurs sections dont chacune formulera valablement « l'avis de la commission » nécessaire au ministre pour admettre en tout ou partie ou pour rejeter le recours de l'entreprise.

Le président de la commission aura pouvoir de présider chaque section, ce qui assurera une suffisante coordination puisque ce pouvoir lui permet de suivre et donc d'orienter la jurisprudence.

Ce président pourrait être nommé par décret et choisi parmi les conseillers d'État, conseillers à la Cour de Cassation et conseillers maîtres à la Cour des Comptes.

Si le nombre des sections le rend opportun, un président adjoint serait nommé dans les mêmes conditions.

Le président de chaque section serait un membre du Conseil d'État, de la Cour de Cassation ou de la Cour des Comptes ou un magistrat (du siège) des cours d'appel — donc un président de chambre ou un conseiller de Cour d'appel — ou un membre des tribunaux administratifs ayant le grade de président.

Il serait désigné par arrêté du ministre de l'économie et des finances — ou par arrêté conjoint de ce ministre et du garde des sceaux, ministre de la justice.

Il aurait quatre assesseurs, deux d'entre eux étant nommés parmi les fonctionnaires par arrêté du ministre de l'économie et des finances et deux autres par un semblable arrêté mais sur proposition des organisations représentatives des intérêts des diverses catégories d'entreprises. On pourrait à cet égard trouver une formule permettant de demander des propositions à des organismes représentatifs de secteurs économiques déterminés, industrie lourde ou légère, commerce, distribution, alimentation, services, etc... dans toute la mesure où pourrait apparaître opportune une certaine spécialisation des sections.

Il serait sans doute utile de préciser que l'une des deux personnalités ainsi proposées et nommées devrait avoir une qualification particulière en matière de comptabilité.

B. *Le recours.*

Ce serait un recours « gracieux » qui permettrait de remettre en cause l'imposition en dehors de toute considération juridique, pour des motifs d'ordre économique ou d'équité.

C'est un pouvoir exceptionnel que celui de ne pas appliquer la loi mais ce n'est pas un pouvoir inédit (1) et aucun principe ne s'oppose à l'institution de cette sorte de pouvoir souverain. Il est seulement logique qu'il soit partagé, la décision étant remise à l'autorité administrative normale, c'est-à-dire le Ministre, l'avis à une commission qui ne serait que consultative mais dont la composition et le prestige en feraient une quasi-juridiction, en tout cas un organisme élaborant une jurisprudence, ce qui est source de grande autorité.

La commission pourrait élaborer sa propre procédure, sauf à ce que la loi elle-même et des décrets d'application posent les principes essentiels. Même si la procédure est surtout écrite, les intéressés ou leurs mandataires, avocats ou non, seraient entendus, sur leur demande, ainsi que l'administration. Des mesures d'instruction pourraient être ordonnées, en principe aux frais avancés par l'entreprise et remboursables en totalité ou dans la proportion qui fixerait la commission en cas de succès du recours.

L'avis, auquel la jurisprudence donnerait, on peut l'espérer, une forme simple, serait soumis au Ministre, mais il est clair qu'il serait le plus souvent suivi. Toute disposition est inutile sur ce point et c'est l'usage qui prévaudra.

La décision du Ministre, de caractère administratif, serait, par nature, passible d'un recours pour excès de pouvoir. Ce recours pour excès de pouvoir coexisterait avec le contentieux de l'imposition, tel que le définit le code général des impôts. Ce contentieux serait, en effet, logiquement ouvert. Mais il serait utile que la loi instituant le prélèvement conjoncturel le prévoit expressément car, dans ce domaine, l'assimilation à un impôt d'un prélèvement en général remboursable ne va certes pas de soi. En tout cas une telle assimilation est ici indispensable.

Deux voies de recours contentieux existant ainsi — contentieux de l'« imposition » et recours pour excès de pouvoir après recours gracieux —, on pourrait envisager une coordination entre elles.

Mais ce n'est sans doute pas opportun, la « suppression d'un recours », même exclusive de toute perte réelle de garantie pour les intéressés, n'étant pas indiquée au moment où serait institué le prélèvement. Au surplus, le droit commun en la matière permet de régler assez clairement ces problèmes de compétence et de procédure.

(1) Dès à présent, l'administration peut, en cas de gêne ou d'indigence, prononcer la remise d'impôts directs légalement dus (cf. les articles 1930 et suivants du code général des impôts). Les remises gracieuses de débet sont d'autre part traditionnelles et assez nombreuses.

CONCLUSION

Le groupe d'étude a été sensible à l'alternative devant laquelle il se trouvait placé, comme s'y trouvent placés le ministre de l'économie et des finances et, en définitive, le Gouvernement et le Parlement.

Si l'on admet comme acquise dans son principe l'institution d'un prélèvement conjoncturel contre l'inflation — c'est le postulat (1) —, le choix est apparemment, en effet, entre, d'un côté la rapidité et la simplicité et, de l'autre, un système plus perfectionné, mieux adapté aux situations diverses des entreprises et donc plus compliqué.

Les membres du groupe ont estimé en majorité qu'une solution pouvait être suggérée qui combinât le mieux possible les avantages des deux termes de cette alternative.

La rapidité de l'application du prélèvement étant en effet une nécessité, il faut déterminer les règles simples, sérieuses et équitables de cette application à partir des résultats constatés en 1974.

Pour que les règles soient simples, il faut s'efforcer de ne demander aux entreprises aucune information qui ne soit déjà en leur possession. Les propositions du groupe ont été conçues dans cet esprit.

Pour que les règles soient équitables, l'existence d'un recours est une garantie fondamentale qui devrait priver de justification les critiques qui, sauf précisément ce recours, auraient chance d'être les plus justifiées.

Le groupe a considéré enfin que le prélèvement devait être provisoire. Ceci répond au motif même de son institution et au nom dont, dès l'abord, on l'avait baptisé — taxe conjoncturelle —. Il s'agit d'une arme dans la lutte contre l'inflation et, une fois cette lutte couronnée de succès, l'arme doit être rengainée.

Pourtant on ne saurait perdre de vue deux éventualités.

D'une part, l'avenir peut connaître une nouvelle poussée inflationniste et, à la lumière de l'expérience, un prélèvement plus perfectionné, plus efficace et plus équitable pourra être établi et agir plus vite.

D'autre part, réussir à perfectionner ce prélèvement peut rendre tentante sa permanence. Le groupe, pour sa part, a marqué sa préférence pour un prélèvement provisoire tel qu'il peut être conçu dans l'immédiat. Pour décider quant à l'avenir, il faudra mesurer les résultats d'une première application et les progrès qu'on pourra en déduire.

Il faudra aussi étudier les conditions dans lesquelles le système qui serait ainsi mis au point et la réglementation des prix pourraient être harmonisées. La réglementation établie par la direction générale de la concurrence et des prix a obtenu plus de résultats que les moyens mis en œuvre ne permettaient de l'espérer, et l'éloge est plus juste que la critique. Mais il est vrai qu'en pure logique, ce contrôle pourrait être remplacé par l'usage nuancé d'une taxe dont l'assiette, le taux, les modalités d'application résulteraient d'une étude économique très poussée, sauf pour autant à ce que certains regrettent alors la moindre perfection du contrôle des prix. L'application provisoire du prélèvement peut ouvrir une telle perspective d'harmonisation qui ne pourra cependant résulter que de l'expérience et d'une analyse approfondie.

(1) M. Coudé du Foresto, rapporteur général de la commission des finances du Sénat, membre du groupe d'étude, a remis à celui-ci la note suivante :

« S'exprimant en son nom personnel et sans engager, en aucune manière, la commission des finances du Sénat, M. Coudé du Foresto exprime ses plus expresses réserves sur la notion même du prélèvement conjoncturel.

Extrêmement séduisante en son principe (et il avait été le premier séduit), elle reposait sur des postulats qui, au fur et à mesure de l'examen du projet, s'avèrent soit contestables, soit destinées à un abandon total.

Sans pour autant vouloir épuiser le sujet, il considère, parmi les postulats contestables, l'influence d'un accroissement de la productivité sur les prix en période d'encadrement du crédit ainsi que l'influence des investissements sur l'exportation.

Parmi les éléments qui n'ont plus cours, le contrôle des prix et l'encadrement du crédit qui ne peuvent être, dans les circonstances actuelles, ni l'un, ni l'autre abandonnés.

Parfaitement conscient de la situation dramatique qui exige des mesures énergiques pour lutter contre l'inflation intérieure et pour procurer des devises destinées à améliorer notre balance commerciale et notre balance des paiements, il a pour projet d'exposer à la commission des finances du Sénat, en temps voulu, à la fois ses critiques et ses suggestions pour aller dans le sens souhaité par le Gouvernement, sans recourir à des mesures qui risquent, au moment où les faillites se multiplient, de concourir à l'augmentation du chômage et aux désordres qui s'en suivraient ».

On peut ajouter que le prélèvement, après une mise au point très complète et réussie, pourrait aussi être harmonisé progressivement avec la réglementation du crédit, mais sans qu'on voit actuellement la procédure et la portée exacte d'une telle harmonisation.

Le groupe n'a pas méconnu la richesse de cet horizon ni d'ailleurs les difficultés de la route qui y mènerait.

Il a estimé que son étude ne devait pas porter sur cet avenir possible mais sur le présent et que ses recommandations devaient viser la lutte contre l'actuelle inflation, et elle seule.

D'où la portée relativement limitée de cette étude et de ces recommandations. D'où aussi la rapidité des travaux du groupe qui se sont déroulés dans les limites exactes du mois de juillet.

Nul n'a contesté cette rapidité et, au contraire, tout en gardant sa liberté d'appréciation sur les différentes solutions proposées, chacun a admis la légitimité de la hâte.

Quelque opinion qu'on ait, en effet, quant au choix des armes dans cette lutte, la lutte contre l'inflation a été admise par le groupe d'étude comme une nécessité absolue. Ni les consommateurs, ni les salariés, ni les entreprises elles-mêmes ne peuvent trouver avantage aux tendances inflationnistes, fussent-elles momentanément agréables, et des remèdes sont nécessaires, fussent-ils momentanément désagréables. Le maintien de l'inflation et l'abstention devant elle seraient la plus indéfendable des solutions.

Unanime dans ce jugement, le groupe fait des suggestions qui ont recueilli l'accord de la majorité de ses membres, mais sans méconnaître la possibilité d'autres solutions.

D'où la nature de ce rapport dont l'ambition n'est pas dogmatique et dont on a voulu simplement, comme y incitaient la nature et l'appellation du groupe, faire une étude destinée à éclairer ceux qui doivent décider.

ANNEXES AU RAPPORT
DU GROUPE D'ÉTUDE

ANNEXE I

OBSERVATIONS PRÉSENTÉES PAR M. MAURICE PAPON,
Rapporteur général de la commission des finances de l'assemblée nationale

Il convient de se féliciter de l'initiative du ministre de l'économie et des finances qui a voulu associer des parlementaires aux travaux préparatoires à l'élaboration d'un mécanisme de correction conjoncturelle. La qualité et l'intérêt de l'information recueillie à cette occasion sont irremplaçables et de nature à faciliter grandement la tâche qui revient aux rapporteurs généraux des commissions des finances. Il est toutefois nécessaire de préciser que leur participation au groupe de travail n'engage en rien le jugement qu'ils seront éventuellement appelés à porter tant sur le principe que sur l'opportunité si un texte de loi se trouve ultérieurement soumis aux assemblées.

Sans mettre en doute que la situation de forte inflation que connaît actuellement l'économie française appelle un effort d'examen particulier et conduit à rechercher les moyens de la freiner, il n'entraîne pas normalement dans la mission du groupe de travail d'analyser les origines et les causes — au demeurant multiples — de cette inflation. Toutefois, le choix du Gouvernement, qui consiste à rechercher des mesures qui s'appliqueront aux seules entreprises, n'épuise pas le problème. Il conviendrait en tout cas que la présentation de ces mesures fasse apparaître qu'elles participent d'un dispositif d'ensemble et qu'elles ne sont pas exclusivement commandées par des considérations techniques ou de commodité fiscale.

La brièveté des délais impartis au groupe de travail me conduit à regretter que des investigations plus complètes n'aient pu être conduites. La haute compétence des membres du groupe et l'activité qu'ils ont déployée ne sont pas ici en cause, non plus que sa volonté d'entendre aussi complètement que possible les représentants des intérêts concernés. Il reste que la définition objective, au niveau de l'entreprise, des surplus consécutifs à des comportements inflationnistes est particulièrement complexe, de même que la mise au point d'un mécanisme de prélèvement. Si de nombreux problèmes ont été aperçus et si des solutions seront suggérées, on peut redouter que la revue n'en soit pas complète. De même, peut-on déplorer qu'en l'absence des données statistiques les plus récentes, le groupe ait dû se borner à des approximations quant aux résultats concrets à attendre de l'application de la « taxe conjoncturelle ».

C'est pourquoi, je crois pour ma part nécessaire que le rapport adressé au ministre, en rappelant ces obstacles et ces difficultés, ne fasse état que d'orientations possibles et non de conclusions définitives. Au demeurant, il appartiendra aux services de l'administration de poursuivre l'étude concrète de ces orientations, d'en évaluer les conséquences chiffrées et, comme je le crois souhaitable, de procéder à des exercices de simulation.

J'estime nécessaire quant au fond de préciser que le principe même de cette taxe ne peut être retenu qu'autant que ses modalités d'application seraient subordonnées à des conditions strictes, notamment le caractère temporaire de la taxe et le caractère provisoire du prélèvement.

En premier lieu, il doit être clairement affirmé que la taxe (ou le prélèvement) auront un caractère provisoire. En effet, l'institution de cette taxe (ou de ce prélèvement) ne manquera pas d'apparaître comme une addition à un dispositif fiscal déjà jugé comme excessivement lourd et complexe. Le nouveau dispositif envisagé ne se justifie qu'en fonction du taux d'inflation actuellement constaté. Il devra en conséquence cesser de s'appliquer dès lors que la situation sera devenue normale, par référence à celle observée chez nos principaux concurrents. De plus, compte tenu de ses implications sur la gestion des entreprises, une mesure de caractère permanent risquerait de conduire à une économie entièrement administrée et contraire aux principes de la libre initiative.

En second lieu, et pour bien montrer que la finalité recherchée n'est pas celle d'une ressource nouvelle, je crois préférable de faire état d'un « prélèvement » à caractère remboursable et non d'une taxe. L'obligation pour l'État de procéder au remboursement aurait pour conséquence de lui interdire l'emploi, à quelque titre que ce soit, des sommes prélevées ce qui aurait pour effet d'alimenter l'inflation par une autre voie. Les délais à prévoir pour la remise à la disposition des entreprises des fonds qui auront été ainsi bloqués, peuvent, de toute évidence, constituer une variable de l'intensité de la politique anti-inflationniste.

Enfin, il me paraît impératif que les dispositions que retiendra le Gouvernement n'aient, à aucun moment et si peu que ce soit, pour effet de compromettre la productivité des entreprises non plus que leurs efforts d'exportation.

Sous ces réserves, le principe d'un prélèvement à caractère exceptionnel et temporaire étant retenu et le barème proposé restant modéré dans ses taux et sa progressivité, les inconvénients qui pourraient résulter du choix de références générales — et de ce fait inévitablement arbitraires — concernant le mouvement des prix, l'accroissement physique des moyens de production et la productivité, seraient sans doute mieux tolérés.

ANNEXE II

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES ET SYNDICALES

consultées par le groupe d'étude*

Confédération générale des petites et moyennes entreprises.Conseil national du patronat français.Assemblée permanente des chambres de métiers.Assemblée permanente des chambres de commerce.Assemblée permanente des chambres d'agriculture.Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles.Conseil national du commerce.Confédération nationale de la mutualité, de la coopération et du crédit agricoles.Confédération générale des cadres.Confédération générale du travail.Confédération française démocratique du travail.Confédération française des travailleurs chrétiens.Confédération générale du travail force ouvrière.

En outre, M. Méraud, rapporteur général du centre d'études des revenus et des coûts a été entendu par le groupe d'étude.

* Un trait plein indique les organisations qui, à leur demande, ont été entendues par le groupe d'étude.
Un tireté signale les organismes qui, à leur demande, ont été reçus par le rapporteur du groupe d'étude.

ANNEXE III

I. — OBSERVATIONS PRÉSENTÉES PAR LES ORGANISATIONS CONSULTÉES

Résumé de l'exposé de M. F. Ranc, directeur de la confédération française de la coopération agricole, devant le groupe d'étude sur la taxe conjoncturelle, le 12 juillet 1974.

*
* *

Le Gouvernement, en mettant à l'étude ce projet de taxe conjoncturelle, a pour motivation principale de lutter contre l'inflation. Les coopératives et les agriculteurs qui sont, ainsi que l'a rappelé M. Fourcade récemment, les principales victimes de l'inflation, sont particulièrement attentifs à cette préoccupation.

Cette taxe doit en premier lieu faire en sorte que les gains de productivité réalisés par l'entreprise soient répercutés sur l'ensemble de la collectivité au lieu d'être confisqués pour les seules finalités de l'entreprise, de son capital ou de ses salariés.

La coopération souscrit à cet objectif, mais formule une observation préliminaire : les coopératives, organismes sans but lucratif créés et gérés par les agriculteurs, ont pour principal souci et pour finalité première de répercuter sur leurs adhérents les gains de productivité réalisés grâce à la constitution d'un outil commun de commercialisation et de transformation.

Il faut donc que les membres de la commission soient bien conscients que toute taxe supplémentaire frappant les coopératives serait répercutée effectivement sur les agriculteurs et donc sur leur revenu.

Il est inutile de rappeler toutes les difficultés que rencontre actuellement le monde agricole du fait de l'accroissement des coûts de production et de la mévente d'un certain nombre de produits.

De ce fait, à l'heure actuelle, le secteur agro-alimentaire dans son ensemble et la coopération en particulier sont soumis aux légitimes revendications de leurs producteurs lourdement touchés par l'inflation.

Ainsi, la marge brute dégagée par les coopératives est excessivement réduite et de ce fait toute ponction fiscale réalisée à ce niveau risquerait d'avoir des conséquences dramatiques sur la survie des entreprises.

Dans le cadre qui vient d'être décrit, il apparaît que la marge de manœuvre des coopératives est déjà réduite et qu'il n'y a pas de risques de contestation au niveau de ces entreprises de plus-values injustifiées puisqu'elles ne visent que la juste rémunération du travail des coopérateurs et des salariés et qu'elles sont effectivement répercutées sur l'ensemble des adhérents.

Ceci étant précisé et en fonction des renseignements qui nous ont été communiqués par M. Weydert, nous voudrions attirer votre attention sur les principaux problèmes que soulèverait l'application de cette taxe aux coopératives agricoles.

Toutefois, le conseil d'administration de la confédération française de la coopération agricole ne s'étant pas prononcé sur cette question, ces observations ne préjugent pas de la position qu'il sera amené à prendre.

1. Tout d'abord, en ce qui concerne le champ d'application de cette taxe, le critère du nombre de salariés peut nous apparaître inadapté en raison de l'importance du travail saisonnier dans les coopératives.

De plus, les activités exercées dans ce domaine sont souvent d'ordre primaire et exigent une main-d'œuvre importante.

Ce critère risquerait de pénaliser le secteur coopératif par rapport à d'autres secteurs plus automatisés.

Si nous penchons donc en faveur d'un critère fondé sur le chiffre d'affaires, nous pensons aussi qu'il serait indispensable d'exonérer de toute taxe les entreprises à faible marge brute lorsque cette faiblesse est provoquée par l'environnement économique.

2. En ce qui concerne le bénéfice d'exploitation ou excédent net, élément de la valeur ajoutée, il a une signification particulière en coopérative. Au terme des statuts de la coopération, les excédents de chaque exercice sont constitués par les recettes, déduction faite des frais, charges et amortissements de la coopérative, lesquels frais et charges comportent les acomptes versés aux sociétaires sur les apports.

Les coopératives sont, en effet, amenées à payer à leurs sociétaires un prix d'attente (souvent mensuel notamment en ce qui concerne les coopératives laitières) qui est déterminé en fonction de l'évolution prévisible du compte d'exploitation mais qui présente un caractère temporaire. Le prix définitif payé aux producteurs ne pouvant être fixé dans ses différents éléments qu'en fin d'exercice.

Les excédents, après dotation aux différentes réserves, ne peuvent être affectés aux sociétaires qu'au prorata des opérations effectuées par chacun d'eux au cours de l'exercice avec la coopérative. Les sommes ainsi répercutées sont dénommées ristournes.

En aucune façon, la ristourne ne peut être considérée comme un profit pour la coopérative. On peut constater d'ailleurs que les ristournes sont soumises à la T.V.A.

3. Parmi les éléments retenus pour la mise en œuvre de la taxe conjoncturelle figurent les salaires et leur évolution.

Il ne serait admis comme progression pendant une certaine période que la seule couverture de l'érosion monétaire.

Les conventions nationales de travail déterminent des barèmes minima qui sont négociés. Certaines entreprises les améliorent, d'autres, compte tenu de leur situation géographique ou économique, les considèrent comme des salaires réels.

Cette limitation à la seule érosion monétaire interdit toute notion de négociation et, en tout état de cause, les délégations des employeurs dans un tel contexte ne pourraient ni faire, ni accepter, des propositions allant au-delà, en raison des risques que ces décisions feraient courir aux sociétés coopératives qui, du fait d'une telle décision externe, apporteraient un accroissement de leurs charges salariales sans avoir systématiquement la possibilité de l'imputer sur des gains de productivité.

4. En ce qui concerne le correctif envisagé pour tenir compte de l'érosion monétaire, il serait souhaitable que sa quotité intervienne par secteur. On peut, en effet, très bien estimer que dans le secteur agricole et pour des raisons sociales évidentes, le Gouvernement ou les autorités communautaires décident une progression des prix à un taux supérieur à ceux de la production intérieure brute.

Si le correctif ne suivait pas une telle évolution, certaines entreprises verraient leur marge brute croître en francs courants de façon importante.

5. En ce qui concerne les investissements, il est indispensable que la taxe conjoncturelle ne soit pas une taxe au « dynamisme ». Les coopératives, à l'heure actuelle, sont incitées à conquérir les marchés, à ne pas mettre de produits à l'intervention et donc à transformer ces produits agricoles.

On risque de voir les entreprises tendre à abandonner leurs efforts dans ce domaine et délaïsser les transformations à forte marge brute pour se retourner plus systématiquement vers les produits où les risques, les investissements et les charges sont plus faibles. En raison des dispositifs de la politique agricole, ceci signifie que les entreprises utiliseront davantage les systèmes d'intervention mis en place.

6. Enfin, je voudrais insister sur un problème prioritaire dans l'esprit de la coopération : celui de l'exportation.

Si une différenciation n'est pas faite à cet égard, il est à craindre que les entreprises qui dégagent des marges brutes importantes au niveau des marchés extérieurs soient incitées par cette taxe dissuasive à abandonner leurs efforts.

En conclusion, il existe un danger de voir cette taxe conjoncturelle s'opposer aux objectifs fondamentaux de la politique agricole.

Dans la situation actuelle, celle-ci repose sur deux objectifs essentiels :

- le soutien du revenu agricole;
- le développement des exportations.

Dans ces deux cas, pour atteindre cet objectif, il est indispensable d'avoir recours au système coopératif pour la valorisation des produits, la conquête des débouchés et donc la progression du revenu des agriculteurs. Il ne faudrait pas que cette taxe soit un frein au développement de la coopération considérée par le Gouvernement comme un instrument prioritaire de sa politique agricole.

La taxe conjoncturelle envisagée, si elle était appliquée sans nuance aux coopératives agricoles, aurait deux conséquences néfastes, soit sa répercussion au niveau des producteurs au moment même où ceux-ci connaissent une situation de revenu dramatique, soit une pénalisation des coopératives les plus dynamiques tournées vers l'exportation et donc de freiner l'effort d'organisation de la production qui doit être à coup sûr poursuivi.

11. — OBSERVATIONS DE L'ASSEMBLÉE PERMANENTE DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE,

le 12 juillet 1974

En l'état actuel des travaux du groupe d'étude, les chambres de commerce et d'industrie n'entendent pas formuler de propositions précises relatives aux modalités de la taxe conjoncturelle, alors qu'elles en contestent fermement le principe.

1. *Le rôle des entreprises dans la lutte contre l'inflation.*

Conscientes des menaces très graves que font peser sur la poursuite d'une croissance équilibrée le rythme actuel de hausse des prix et l'ampleur du déficit de la balance commerciale, les entreprises souhaitent concourir loyalement et efficacement au rétablissement économique et financier. *Elles ne peuvent toutefois admettre la conception sous-tendant le projet de taxe conjoncturelle selon laquelle, responsables de la propagation de l'inflation, elles seraient le point d'application privilégié de la régulation économique et, à ce titre, se verraient confier le soin de maîtriser la progression des salaires et d'ajuster leur profit en fonction de normes fixées par les pouvoirs publics.*

Force est de constater que la taxe conjoncturelle est *une forme de politique des revenus* dont l'État se décharge sur les entreprises. Elle suppose que les firmes sont en mesure de contenir unilatéralement les différents facteurs internes de hausse des prix. De toute évidence, une progression raisonnable des salaires exige de tous les partenaires sociaux un consensus qu'il appartient à la seule autorité de l'État de susciter. Si cette condition n'est pas réalisée, *le freinage s'effectuera au détriment des profits, c'est-à-dire de l'autofinancement.*

2. *L'utilisation des gains de productivité.*

De même, *le principe selon lequel les gains de productivité supérieurs à la norme doivent être exclusivement utilisés à la baisse des prix appelle les plus expresses réserves.* Il est injuste que les salariés et les apporteurs de capitaux, qui ont concouru à l'amélioration de la productivité, soient privés de leur effort au seul profit des acheteurs et des entreprises les moins compétitives. Ce système est non seulement contestable sur le plan de l'équité, mais également au regard de l'efficacité puisque les agents économiques ne seront plus incités à accroître la productivité. Un tel frein à l'initiative et à l'effort portera atteinte à la compétitivité des produits français et d'une façon plus générale au progrès économique.

3. *L'adaptation et la restructuration de l'industrie.*

Il est également à craindre qu'aussi sophistiquées qu'en soient les modalités, la taxe conjoncturelle, en imposant aux entreprises des normes de prix et de productivité, *n'introduise de nouvelles rigidités dans le fonctionnement des marchés* au moment où précisément l'appareil de production doit s'adapter aux nouvelles conditions économiques nées du renchérissement de l'énergie et des matières premières. *Le renforcement et la restructuration de l'industrie française risquent d'être ainsi retardés, voire compromis.*

4. *L'efficacité dans la lutte contre l'inflation.*

Deux modèles de taxe conjoncturelle sont proposés à la réflexion du groupe de travail :

— ou bien la taxe prélevée mensuellement à partir des déclarations de T.V.A. serait destinée à opérer sur les entreprises un gel provisoire et restituable de trésorerie en vue de régulariser le volume de la demande globale;

— ou bien, calculée à partir des comptes annuels d'exploitation, la taxe aurait pour finalité de sanctionner les firmes qui auraient dépassé les normes fixées par les pouvoirs publics.

Ces deux types de taxation pourraient être exclusifs l'un de l'autre ou bien être utilisés conjointement. Sous l'une ou l'autre de ses versions, la taxe conjoncturelle ne semble pas répondre de façon satisfaisante aux conditions de lutte contre l'inflation :

a. Le premier modèle sera d'application brutale et indifférenciée. Il créera donc *des distorsions injustifiées entre les firmes et les secteurs d'activité*. Il frappera plus particulièrement les entreprises de croissance et d'innovation qui sont engagées dans des programmes d'équipement et celles qui réalisent des investissements de reconversion (énergétique notamment). Faisant suite au prélèvement fiscal exceptionnel et conjuguant ses effets avec ceux de la pénurie de crédit, *cette nouvelle ponction multipliera et aggravera les crises de trésoreries, compromettant le plein emploi et menaçant la survie même de nombre d'entreprises*;

b. Le modèle « élaboré », compte tenu des délais qu'impliquent la déclaration et l'analyse du compte d'exploitation, se caractérisera par un décalage important dans le temps entre le prélèvement dissuasif et les agissements qu'il sanctionne. *L'efficacité du dispositif s'en trouvera donc très sensiblement limitée*. Le mécanisme peut même jouer à contre-conjoncture en s'appliquant au moment où une relance serait nécessaire.

Dans les deux cas, les entreprises qui auront anticipé la hausse des prix et ainsi majoré leurs comptes de la période de référence se trouveront induement favorisées par rapport à celles qui n'auront pas eu par le passé de comportement répréhensif. De même, certaines firmes, notamment multinationales, pourront échapper à la rigueur du dispositif en ajustant artificiellement l'assiette de la taxe par des gonflements de leurs achats et frais généraux. *Au total, se trouveront au premier chef sanctionnées les entreprises les plus vulnérables, celles qui ont une période de référence de basse conjoncture et qui n'ont pas de moyen de compensation sur le plan international*.

Enfin, *la taxe conjoncturelle ira à contre-sens des mesures de redressement de la balance commerciale*, puisque la variation d'assiette imputable aux ventes à l'étranger se trouvera imposée et dans une proportion d'autant plus forte que les prix à l'exportation par rapport aux prix intérieurs seront élevés. Certes, un correctif pourrait être prévu. Mais rien ne permet d'assurer que les autorités de Bruxelles accorderaient une dérogation aux règles communautaires.

CONCLUSION

Pour toutes ces raisons, les chambres de commerce et d'industrie ne peuvent souscrire au principe d'une taxe conjoncturelle. Si, néanmoins, ce projet devait être retenu, ses modalités de mise en œuvre devraient répondre à certaines caractéristiques. La taxe conjoncturelle ne saurait être en aucune manière l'occasion de créer un nouvel impôt permanent destiné à alimenter le budget de l'État :

- son application, à caractère exceptionnel, doit être *rigoureusement limitée dans le temps*;
- *les entreprises petites et moyennes doivent être tenues à l'écart du champ d'application de la taxe*;
- il est essentiel que le prélèvement soit *remboursé* aux entreprises selon des règles précises lorsque l'objectif de décélération de la hausse des prix sera atteint;
- afin de réduire les distorsions entre les entreprises, le *taux* doit être modéré;
- il importe que les normes de prix et de productivité fixées par les pouvoirs publics soient établies par *branche*, voire par entreprise de façon à tenir compte des situations particulières des secteurs d'activité et des impératifs de restructuration industrielle;
- les entreprises devront pouvoir *conserver une fraction de leurs gains de productivité* pour leur autofinancement et la rémunération de leurs salariés et actionnaires;
- un correctif devra être institué en faveur des *entreprises exportatrices*;
- *un système de dérogation* devrait être prévu en faveur des firmes qui se heurteraient à de graves difficultés de trésorerie.

III. AUDITION DU CONSEIL NATIONAL DU COMMERCE

12 juillet 1974

MM. :

- J. F. Pecresse, président du conseil national du commerce;
- J. Bondoux, président de la fédération nationale des entreprises à commerces multiples;
- R. Lanusse-Crousse, président du syndicat des maisons d'alimentation à succursales;
- A. Vosesec, président de la commission fiscale du conseil national du commerce.

1° Le Conseil national du commerce est membre du Conseil national du patronat français au sein duquel il assure la représentation de l'ensemble du commerce français et il fait siennes les remarques qui seront faites le 16 juillet par les représentants du C.N.P.F. Il limitera ses propres observations aux aspects spécifiques que présente la taxe conjoncturelle dans son application aux entreprises commerciales.

2° Comme tous les autres secteurs de l'économie, le commerce a peu de précisions sur les modalités d'application de la taxe. Pour l'instant, il s'agit d'une idée, d'un objectif, d'un mécanisme. Mais un grand nombre de questions se posent auxquelles il n'a pas encore été apporté de réponse. Par exemple : quelles seront les composantes de la valeur ajoutée? Le correctif « prix » sera-t-il général ou sectoriel? Y aura-t-il d'autres correctifs : salaires, progression de la production intérieure? Comment sera mesuré l'accroissement de l'activité de l'entreprise justifiant une augmentation de la valeur ajoutée? La taxe sera-t-elle un prélèvement ou un gel? Quel sera le champ d'application de la taxe? etc..., Toutefois il est possible de formuler d'ores et déjà quelques observations car c'est le mécanisme qui est en cause.

3° Une des questions les plus importantes est celle de savoir comment sera mesuré l'accroissement de l'activité de l'entreprise. Pour l'industrie, on s'orienterait vers l'adoption du critère « heures de travail ». Un tel critère est inapplicable aux entreprises commerciales. En effet, le volume des ventes d'une entreprise commerciale peut, soit augmenter, soit diminuer, d'une façon très sensible, sans que les heures de travail effectuées augmentent ou diminuent. Le commerce connaît à la fois une grande stabilité du nombre des salariés et des horaires et une variation très sensible de son activité. La constance relative de ces charges fixes explique d'ailleurs que le commerce soit particulièrement sensible et à un accroissement même léger de son activité, et à une baisse même légère de celle-ci.

4° Le mécanisme essentiel de la taxe repose sur la comparaison entre la valeur ajoutée de l'année et la valeur ajoutée de l'année précédente. (Avec, sans doute, une comparaison mensuelle entraînant une régularisation annuelle).

De ce point de vue, le commerce a depuis deux ans une certaine expérience d'une mini-taxe conjoncturelle. En effet, le régime conventionnel des prix du secteur commercial a fait obligation aux entreprises de ce secteur de ne pas accroître en 1973 leur marge moyenne par rapport à ce qu'elle avait été en 1972; de même en 1974, le commerce doit atténuer sa marge par rapport à ce qu'elle avait été en 1973, l'atténuation variant selon les articles. Ainsi le commerce connaît toutes les difficultés qu'engendrera la taxe conjoncturelle dès l'instant où celle-ci repose essentiellement sur la valeur ajoutée de l'année précédente; ce mécanisme est fondé sur l'affirmation que, par définition, l'année précédente est une année normale. Or, les exemples abondent qui montrent le caractère léger de cette affirmation.

L'année précédente a été déficitaire.

Sans être déficitaire elle a donné de mauvais résultats.

L'entreprise a modifié la nature de ses activités, en supprimant un rayon ou en en créant de nouveaux. Ils peuvent être de nature commerciale ou d'une autre nature.

La réalisation des stocks aura des conséquences importantes et anormales suivant qu'elle aura été faite à la fin d'une année ou au début de l'année suivante. Des déplacements d'activité dans le temps seront motivés par le seul souci d'échapper à la taxe.

Le Gouvernement a mis au point avec les organisations du commerce une opération « frein sur les prix »; les commerçants ont accepté de réduire leurs prix de 5 % pendant trois mois et pour une quarantaine de familles de produits. Cela entraînera évidemment un affaiblissement de la valeur ajoutée de 1974. Devront-ils supporter dans toutes les années qui suivront les effets de cet affaiblissement et de leur coopération avec les pouvoirs publics?

Il y a enfin le cas de l'entreprise nouvelle : on peut penser que, n'ayant pas une référence « année précédente », elle ne serait soumise à la taxe qu'à partir de sa deuxième année d'existence. Mais ce n'est pas au bout d'un an qu'une entreprise nouvelle est en état d'équilibre, il faut quelques années pour qu'elle soit dans un régime de croisière. Ceci est très net dans le secteur commercial.

5° On voit assez bien que la perspective d'avoir à payer une taxe conjoncturelle conduira le chef d'entreprise à une observation permanente de l'évolution de sa valeur ajoutée tout au long de l'année; mais tout en admettant qu'il est normal que le chef d'entreprise ait ses indicateurs et ses clignotants, peut-on affirmer qu'il pourra rectifier « la vitesse et la direction » :

— en matière de salaires : la taxe conjoncturelle devrait conduire tout chef d'entreprise à refuser une hausse de salaires dès l'instant où celle-ci déclencherait une augmentation anormale de la valeur ajoutée. Est-ce certain? Si le chef d'entreprise a seulement le choix entre payer la taxe, ou perdre son personnel, ou encore supporter une grève, il choisira de payer la taxe. Ceci est propre à toutes les professions. Au commerce comme aux autres;

— mais il y a un aspect propre au secteur commercial.

Un commerçant qui gère bien son affaire ne détermine pas ses marges au hasard. Il les étudie, et il est amené en cours d'année à en modifier certaines. La marge moyenne qui se dégage de toute son activité est bien sûr le résultat des marges prises pour chaque article, mais elle dépend aussi et pour une immense part, de ce que le consommateur a porté son choix sur certains produits plus que sur d'autres, sur des produits à marges plus fortes ou des produits à marges plus faibles. La consommation des ménages n'est pas orientée uniquement par le prix. Elle obéit à bien d'autres considérations. C'est ainsi que la marge de l'entreprise commerciale qui au départ a la prétention d'être une prévision est bien souvent un simple résultat.

Comment le chef d'une entreprise alimentaire qui a 20.000 références et des marges allant de 0 à 30 % pourrait-il rectifier d'une façon importante l'évolution de sa marge? Et que dire des grands magasins qui ont 250.000 articles et un éventail des marges plus ouvert encore?

Conclusions : L'idée qui a présidé à la taxe est séduisante, on est tenté de lui pardonner bien des défauts si elle conduit à la disparition totale du contrôle des prix et peut être à celle de l'encadrement du crédit, mais l'inquiétude est très vive et sur les conditions d'application, et sur certaines conséquences touchant à la gestion de l'entreprise.

En ce qui concerne les conditions d'application, on se trouvera forcément face au problème bien connu : ou les conditions sont simples, mais alors elles sont inéquitables, ou on veut qu'elles soient équitables, mais elles sont alors nécessairement compliquées.

Ce qui paraît de plus en plus précis au fur et à mesure que l'on avance dans l'étude des conditions d'application de la taxe, c'est que les textes ne pourront pas régler tous les cas; un nombre considérable d'entreprises dont la valeur ajoutée aurait augmenté pourront faire la démonstration que cette augmentation n'est due ni à une hausse excessive des salaires ni à une augmentation excessive des profits.

La croyance que l'augmentation de la valeur ajoutée ne peut résulter que de la hausse des salaires ou de l'augmentation des profits, croyance qui peut paraître exacte lors d'un examen rapide, s'effondre au fur et à mesure que l'on examine toutes les situations dans lesquelles pourront se trouver les entreprises.

En ce qui concerne les conséquences sur la vie des entreprises et sur leur gestion, l'inquiétude n'est pas moins vive : il ne s'agit pas seulement du problème que posera la fraude ou la transformation des sociétés, l'intégration ou la désintégration des entreprises, leur subdivision en plusieurs sociétés si les entreprises d'une certaine importance sont seules soumises à la taxe; il s'agit du dynamisme des chefs d'entreprise, de l'intérêt qu'ils ont à créer des gains de productivité, du risque qu'ils prennent, normalement compensé par le profit : cette surveillance permanente de l'évolution de la valeur ajoutée tournera à l'obsession.

IV. — Résumé de l'exposé fait par la délégation de la CONFÉDÉRATION GÉNÉRALE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES conduite par le vice-président délégué, M. Bernasconi, accompagné du délégué général adjoint, M. Brunet, du vice-président, M. Gauban et des conseillers techniques, MM. Bergeon et Teissières, le 16 juillet 1974.

Selon M. Jean-Pierre Fourcade, la taxe conjoncturelle aurait pour but de stériliser les plus-values nées de l'inflation et de régulariser le développement des entreprises.

En termes plus concrets et plus précis, cela veut dire, peser sur les salaires et les prix en pénalisant les entreprises qui feraient preuve de trop de laxisme sur ces deux points.

Nous retrouvons là de très vieilles idées, mais avec des moyens nouveaux pour les mettre en œuvre.

La CGPME reste persuadée que la taxe conjoncturelle, pas plus que tous les autres moyens employés précédemment, n'aura d'effet sur l'évolution des salaires, car celle-ci échappe à la volonté des entreprises, notamment industrielles et plus particulièrement petites et moyennes.

Examinons successivement les différentes raisons de cet état de fait.

L'expérience prouve que les revalorisations très importantes du SMIG puis du SMIC, depuis 1968, n'ont entraîné qu'un très faible resserrement de la hiérarchie des salaires. Il est donc avéré que les revalorisations du SMIG s'étendent finalement à peu de choses près à l'ensemble de la hiérarchie. Comment en serait-il autrement quand on connaît les rivalités catégorielles, héritage du passé? La rigidité des classifications et des grilles ne permet pas aux entreprises de tenir compte de l'évolution de notre société.

Par ailleurs, la politique du plein emploi, ou même du suremploi, objectif social prioritaire, jointe à l'adaptation structurelle de l'offre et de la demande sur le marché du travail, oblige les entreprises à faire des surenchères pour s'assurer les services des professionnels qualifiés qui sont l'armature des entreprises industrielles. Aucune entreprise ne peut admettre de refuser des commandes quand elle a la capacité de les satisfaire, parce que son personnel le plus valable la quitte, faute d'être rémunéré au taux réel du marché. L'admettre serait pour elle la certitude de perdre sa rentabilité. Et son personnel la quitte d'autant plus facilement qu'il sait ne prendre aucun risque. L'entreprise n'y peut rien.

On oublie également que la politique de renforcement systématique de la puissance syndicale dans l'entreprise a renversé l'équilibre des forces au sein de celle-ci et qu'il y a de moins en moins d'entreprises qui seraient disposées à prendre le risque d'une grève bien orchestrée, sachant qu'elles devront finalement céder ou fermer. Alors autant éviter les pertes que la grève leur occasionne.

On oublie encore que la course à l'élévation des salaires et aux avantages sociaux de tous ordres est menée en France par les secteurs non industriels où les conditions de travail sont, de loin, les plus agréables et la discipline la plus relâchée, ce qui contribue d'ailleurs, à déprécier le travail manuel et industriel et à inciter les jeunes à fuir.

La politique sociale voulue par les gouvernements successifs est sans doute indispensable, mais que l'on ne s'étonne pas de ses conséquences, bonnes ou mauvaises, et qu'on n'en rende pas les entreprises responsables.

En ce qui concerne le problème des prix, la CGPME s'étonne à nouveau que la concurrence, dans un pays dont l'économie est ouverte sur l'extérieur, soit considérée comme inopérante.

Les entreprises françaises ont fait depuis 20 ans, des efforts considérables de productivité pour rester compétitives et on ne peut les accuser de chercher leur salut dans la hausse des prix.

Que certaines d'entre elles, à certains moments, aient réussi à se créer une rente de situation, d'ailleurs temporaire, et entendent en profiter, est tout à leur honneur. Cela prouve qu'elles ont su innover et saisir une opportunité. C'est par elles que se forge le progrès, avec l'effet d'entraînement qu'il comporte et le profit qu'elles tirent de la situation qu'elles ont su créer n'est que la récompense de la créativité et la contrepartie du risque couru.

Pour les autres entreprises, elles ne font que répercuter dans leurs prix, autant qu'elles le peuvent, les hausses de leurs coûts, hausses qu'elles ne font que subir pour l'essentiel. Parmi ces hausses, il ne faut pas négliger la prise en charge, en lieu et place de l'État de nombreux éléments du progrès social et également les conséquences des interventions de plus en plus pesantes de l'État dans les conditions d'exploitation des entreprises qui voient se restreindre progressivement leurs possibilités de manœuvre et leurs facultés d'adaptation à un changement devenu permanent et accéléré. La taxe conjoncturelle serait le couronnement de l'édifice interventionniste de l'État.

La CGPME fait remarquer qu'il n'y a pas, en fait, deux entreprises qui se trouvent dans une situation identique et toute mesure d'intervention générale ou globale ne peut avoir que des effets d'une grossièreté insupportable.

Toute mesure simple est injuste, et il n'est même pas certain que les dispositions les plus complexes permettent d'atteindre à la justice pour tout le monde, alors que cette complexité même les rendrait inapplicables et inopérantes.

La taxe conjoncturelle ne saurait échapper à cette règle.

Simple, elle pénalisera à tort et à travers les bons et les mauvais, des causes différentes pouvant conduire aux mêmes effets. On ne régularise pas la marche d'une entreprise si ce n'est dans la stagnation, antichambre du déclin et de la disparition. Seules des entreprises extrêmement puissantes peuvent se targuer d'une progression régulière par l'étalement des efforts et des risques dans des domaines divers. Pour nos catégories d'entreprises, la progression se fait presque toujours en dents de scie, d'efforts en efforts successifs et si on confisque les fruits naissants du premier effort, il n'y en aura pas de second.

Complicquée à l'aide de multiples correctifs pour être plus juste, la taxe conjoncturelle deviendra un casse-tête et occasionnera un surcroît de charges administratives insupportables, particulièrement pour les entreprises petites et moyennes qui ne disposent pas des moyens et des outils nécessaires.

C'est, une fois de plus, un choix qui se pose entre la liberté d'initiative, génératrice de progrès général, avec peut être quelques abus marginaux, et la bureaucratie coulant tout le monde dans le même moule d'une triste médiocrité, ce qui ne l'empêche pas, d'ailleurs, d'avoir elle aussi ses situations abusives.

En l'absence d'un texte clair et précis sur lequel nous pourrions nous prononcer, il nous semble que la taxe conjoncturelle ne devrait être appliquée qu'à un nombre restreint de grandes entreprises qui, par leur puissance, provoqueront un effet d'entraînement en aval, et qui sont seules équipées pour s'y adapter.

Il nous semble également que si cette taxe était appliquée, elle devrait être très temporaire, sous peine de conduire à la dégénérescence et à la récession par la pénalisation de l'effort et de l'esprit d'entreprise.

En tout état de cause, les P.M.E. ne pourraient admettre un tel système qui provoquerait inévitablement la socialisation de l'économie.

V. — Exposé de M. Cormorèche,

Secrétaire général de la FÉDÉRATION NATIONALE DES SYNDICATS D'EXPLOITANTS AGRICOLES,

le 16 juillet 1974

Je tiens tout d'abord à vous remercier, Monsieur le Président, d'avoir accepté d'entendre notre organisation, et j'espère que notre contribution à vos travaux sera positive. Je remercie également le rapporteur de votre groupe d'étude qui a reçu longuement, il y a une semaine, plusieurs de nos collaborateurs, et dont les explications sur les orientations possibles du système projeté me permettent aujourd'hui de vous faire part de nos premières réflexions. Vous comprendrez toutefois que dans un intervalle aussi bref, il ne nous ait pas été possible de faire le tour de toutes les incidences d'un système ambitieux et complexe, et qu'en conséquence, je me limiterai à des observations partielles.

Ma première idée sera la suivante : si le dispositif envisagé permet de résorber le phénomène inflationniste, alors il ne fait pas de doute qu'il sera bien accueilli par les agriculteurs. Je ne vais pas vous accabler sous des énumérations de chiffres que vous connaissez concernant l'envolée de nos charges. La colère actuelle des agriculteurs est là pour rappeler opportunément à la nation toute entière que les progrès du revenu agricole ont été balayés par le tourbillon inflationniste. Donc, plus encore que les autres catégories sociales, les agriculteurs accueilleront avec intérêt tous les efforts tendant à limiter les effets d'une inflation dont ils sont les premières victimes.

Concernés par l'inflation, les agriculteurs seront-ils également concernés par la taxe projetée? La réponse, semble-t-il, sera négative, s'il est confirmé que seules sont visées les entreprises obligatoirement soumises à la T.V.A. et dont le chiffre d'affaires est supérieur à 5 millions de F. Toutefois, nous aimerions obtenir des précisions sur le sort qui sera réservé aux quelques exploitants dont le chiffre d'affaires dépasse 5 millions de F et qui se sont volontairement assujettis à la T.V.A. Seront-ils assujettis à la nouvelle taxe?

Si, en définitive, les exploitants dans leur ensemble sont exclus du champ d'application de la taxe, doit-on s'en féliciter? Notre réponse dépendra de la nature du mécanisme institué. S'il s'agit d'une taxe à sens unique qui se borne à confisquer les gains de productivité supérieurs à la moyenne nationale, alors vous pensez bien que nous ne nous battons pas pour être candidats. Mais la logique de votre système ne conduit-elle pas à l'institution d'une taxe négative qui viendrait, en quelque sorte, récompenser les entreprises qui enrichissent la collectivité en pratiquant une politique de prix rigoriste? Ainsi, dans la période que nous traversons, ne serait-il pas normal que les agriculteurs puissent bénéficier d'un complément de ressources qui viendrait compenser une augmentation des prix agricoles à la production, inférieure à l'augmentation générale des prix? En disant ceci, je ne fais pas acte de candidature, je me contente de soulever un problème sur lequel j'aimerais avoir le sentiment de votre groupe de travail.

Mais ce n'est pas seulement en tant qu'exploitants que les agriculteurs risquent d'être concernés. C'est aussi en tant qu'adhérents de coopératives qui seront, semble-t-il, soumises en grand nombre à la taxe projetée.

Vous avez, il y a quelques jours, reçu ici même nos collègues de la C.F.C.A., et je souscris entièrement aux observations qu'ils vous ont présentées.

En premier lieu, je dirai que les coopératives sont des entreprises d'un type particulier où les gains de productivité ne sont pas stérilisés au niveau de l'entreprise, mais répercutés sur l'ensemble des producteurs. Surtout, je redoute que le système projeté, en freinant le développement des entreprises, ne vienne figer une situation dont chacun, et en premier lieu les pouvoirs publics, reconnaît la nécessaire évolution. Je veux dire par là que cette taxe pourrait constituer un frein à la modernisation dans les secteurs ou dans les régions qui en ont le plus grandement besoin. Je pense à certaines coopératives laitières, par exemple, qui ont besoin de fusionner, de s'équiper, de développer leurs moyens. Supposons qu'elles arrivent à collecter, donc à vendre plus de lait, sans accroître sensiblement leur personnel mais en se dotant de matériels supplémentaires : la taxe les frappera durement. Alors je suis conduit à poser la question : d'une façon générale, la taxe ne sera-t-elle pas plus durement ressentie dans les secteurs aujourd'hui en retard? Ne risque-t-elle pas de consolider certains déséquilibres sectoriels ou régionaux en étant plus facilement acceptée par les entreprises qui ont atteint un certain profil d'équilibre que par celles qui sont condamnées à évoluer?

Telles sont, Monsieur le Président, mes premières réflexions. Pour me résumer je dirai : un intérêt certain pour un projet novateur et original qui concrétise enfin la volonté de mettre un terme à la ronde inflationniste; des craintes sérieuses pour le développement de certains secteurs de la coopération; et surtout beaucoup de points d'interrogation.

VI. — Résumé de l'exposé de M. Ambroise Roux,
vice-président du CONSEIL NATIONAL DU PATRONAT FRANÇAIS,

le 16 juillet 1974

Le Conseil national du patronat français partage totalement la préoccupation du Gouvernement en ce qui concerne la nécessité impérieuse de lutter contre les tendances inflationnistes. La vivacité de ses réactions vis-à-vis de la taxe conjoncturelle ne signifie nullement une opposition de principe aux objectifs poursuivis par le Gouvernement. Bien au contraire un accord existe sur l'idée d'un nécessaire freinage des hausses de salaires et de prix anormales.

A partir de ce que nous connaissons de cette taxe, il convient essentiellement d'examiner si le projet en question répond bien aux objectifs envisagés et, qu'il y réponde ou non, de cerner les conséquences néfastes pour notre économie qui pourraient en résulter.

Le raisonnement de base adopté par les auteurs de ce projet repose sur l'idée qu'en taxant les accroissements excessifs de la valeur ajoutée, on pénaliserait les facteurs d'inflation.

Mais, d'une façon générale, la croissance de la valeur ajoutée ne dépend pas seulement de l'augmentation des salaires et des prix; ce ne sont que deux facteurs parmi d'autres. Elle peut en effet entre autres exemples s'accroître en cas de rétablissement d'une gestion antérieure déficitaire, en cas de développement d'un effort de recherche, si des investissements importants entraînent des augmentations d'emplois, si l'entreprise réduit ses stocks ou si elle intègre davantage sa production vers l'amont en renonçant à la sous-traitance, etc.

Bien que l'exportation semble devoir être exclue, il ne demeurerait pas moins qu'en cas de réduction d'un marché extérieur, l'entreprise dynamique qui reporterait ses ventes à l'intérieur pourrait se voir soumise à la taxation.

Ainsi, tous les signes caractéristiques d'une bonne gestion et qui sont des éléments positifs pour une entreprise, entraînent une forte augmentation de valeur ajoutée et donc élargiraient l'assiette de la taxe conjoncturelle.

A l'inverse, l'entreprise stagnante ou en déficit, celle dont les stocks s'accroissent massivement, dont l'effort de recherche se réduit et les salaires stagnent, celle qui a recours systématiquement à la sous-traitance et pénètre ainsi dans un processus de « désintégration », une telle entreprise échapperait sans conteste à la taxe conjoncturelle.

On doit ainsi déplorer le système de pénalisation de la bonne gestion et de prime à la mauvaise gestion que cette taxe instaurerait.

La pénalisation en définitive, porte sur l'accroissement de l'utilité économique de l'entreprise puisque celle-ci est frappée de façon progressive alors que la T.V.A. avait introduit dans la fiscalité française la notion de neutralité économique.

Outre ces inconvénients majeurs, la taxe conjoncturelle ne semblerait pas en mesure d'apporter des éléments positifs comme paraissent l'espérer ses auteurs à savoir la substitution à l'encadrement du crédit ou au contrôle des prix. Par exemple, un accroissement massif des stocks peut être financé par un recours non moins important au crédit; dans ce cas là, la taxe ne s'appliquerait pas.

Elle ne pourrait pas non plus être un autorégulateur de la croissance car il est impossible de fixer une même norme générale de croissance pour toutes les entreprises à moins de se lancer dans une procédure peu viable de fixation de normes par branches, voire par entreprises. Elle serait même un réducteur de croissance, car, à vouloir ramener les meilleures à une moyenne, on abaissera forcément celle-ci sans inciter les moins bonnes à la rejoindre.

Ainsi, la taxe conjoncturelle resterait un instrument qui tendrait essentiellement à réguler les hausses de prix et de salaires.

Mais comme l'accroissement de la valeur ajoutée ne dépend pas seulement de ces deux facteurs et que la taxation des autres peut entraîner des effets néfastes, il serait nécessaire d'introduire des correctifs dans le calcul de la taxe.

D'abord, un correctif d'effectifs pour ne pas prendre en compte l'augmentation de la valeur ajoutée liée à l'augmentation de la production et des effectifs.

Ensuite, un correctif d'investissements en acceptant une variation de valeur ajoutée égale au montant de l'accroissement des amortissements. Mais quelle méthode de calcul des amortissements adopter : fiscaux, financiers, techniques?

Un troisième correctif devrait pouvoir éliminer les mouvements de stocks.

Un correctif serait également nécessaire pour tenir compte d'une amélioration éventuelle de la gestion financière. Le passage d'une situation déficitaire à une situation bénéficiaire ne devrait pas être pénalisé. Mais il conviendrait alors de savoir au-delà de quel niveau de bénéfice la taxation jouerait.

Il faudrait, enfin, un correctif de structures pour éviter que des entreprises plus ou moins intégrées ne soient pénalisées du fait de leurs structures.

En définitive, l'on s'aperçoit qu'il conviendrait par le jeu de ces multiples correctifs d'éliminer, non tous, mais une grande partie des facteurs qui concourent à l'augmentation de la valeur ajoutée et qui ne sont ni les salaires ni les prix.

Il serait donc peut-être plus franc, honnête, simple et efficace que le Gouvernement prenne ses responsabilités et institue une taxe sur les augmentations abusives de salaires ou qu'il maintienne son contrôle des prix.

En tout état de cause, cette taxe conjoncturelle ne peut qu'être rejetée en bloc car elle aboutirait en fait à une ingérence totale de l'administration dans la gestion des entreprises, à une discussion pointilliste de tous les éléments de l'assiette de cet impôt.

Le système deviendrait aberrant s'il s'agissait de calculer cette taxe mensuellement ou même trimestriellement.

Quelques exemples concrets permettent de mieux cerner les problèmes réels que pose la taxe conjoncturelle.

L'industrie des câbles qui a constitué des stocks importants ou l'industrie automobile qui dispose de stocks d'inventés seraient taxées si elles décidaient de réduire ceux-ci soit pour gonfler leur trésorerie, soit pour faire face à une éventuelle augmentation de la demande.

L'industrie pétrolière serait également passible de la taxe conjoncturelle si le Gouvernement fixait les tarifs des produits pétroliers en 1975 à un niveau lui permettant de réaliser enfin quelques bénéfices.

Enfin, le secteur du commerce qui a consenti une réduction volontaire de la croissance de la valeur ajoutée en 1974 serait taxé s'il revenait à une croissance plus importante en 1975.

L'influence sur les structures de production apparaît également néfaste.

La taxe conjoncturelle inciterait à la concentration puisque la moyenne d'accroissement de la valeur ajoutée du groupe est forcément inférieure à certains taux d'augmentations de multiples sociétés filiales.

Les entreprises de pointe seraient d'autre part incitées à créer des filiales ou des sociétés parallèles pour développer des procédés nouveaux. D'une façon générale, le problème des sociétés nouvelles n'est pas résolu.

Quant aux sociétés multinationales, elles pourraient facilement échapper, en adaptant leur stratégie à la taxe et ainsi accroître leur compétitivité par rapport aux sociétés françaises. Ces dernières qui, d'ailleurs, ont des résultats financiers inférieurs à leurs concurrents, ne seraient guère incitées à les améliorer. Elles auraient enfin peu intérêt à faire appel au marché des actions car pour régler leurs dividendes elles devraient accroître leurs bénéfices.

En définitive, cette taxe conjoncturelle, malsaine dans son principe, malthusienne et néfaste dans ses conséquences, d'une complexité paralysante dans son application n'atteint aucun des objectifs avoués que ses créateurs lui ont assignés. Par contre, elle fait apparaître certains objectifs inavoués qui sont inacceptables, à savoir une immixtion de l'administration dans la gestion des entreprises et une taxation détournée des salaires. Pour ces raisons, le conseil national du patronat français y est résolument hostile.

VII. — NOTE REMISE PAR L'ASSEMBLÉE PERMANENTE DES CHAMBRES D'AGRICULTURE

A ce stade de délibération du projet et sans préjuger des positions définitives qui ne pourront être prises qu'au vu du projet de loi, l'A.P.C.A. souscrit au principe d'une mesure qui aurait pour objectif une lutte contre l'inflation et une diminution de la hausse générale des prix.

En effet, l'activité agricole loin d'avoir été un facteur d'inflation en subit les lourds inconvénients et reste à l'heure actuelle la branche d'activité qui est la plus pénalisée par ses effets.

Toutefois la diversité et la spécificité sectorielles de l'activité agricole (grand nombre d'entreprises agricoles peu employeuses de main-d'œuvre et à chiffre d'affaires réduit, faiblesse de documents comptables...) rendent mal aisée l'application de cette taxe conjoncturelle à ce secteur. Les critères d'assujettissement envisagés (50 salariés, chiffre d'affaires supérieur à 5 millions par entreprise) permettraient de tenir compte de ces éléments. Par ailleurs, l'attention doit être attirée sur les difficultés d'application pratique résultant de la prise en compte de l'année de référence.

En effet, si l'entreprise se trouve en difficulté en 1974, elle se trouvera doublement pénalisée en 1975 par cette taxe par rapport à l'entreprise qui aura été en situation de croissance.

Ce problème du choix de l'année de référence est délicat en agriculture par suite de l'irrégularité des produits commercialisés et sur un plan général dans la mesure où la taxe se prolongerait dans le temps.

Sans préjuger des difficultés de mise en œuvre de correctifs individuels, nous rappelons que le petit nombre d'exploitations agricoles qui pourrait être soumis à la taxe conjoncturelle souffrirait de façon plus profonde que les autres secteurs de l'absence de tels correctifs du fait des aléas très grands des productions agricoles.

Bien entendu et cela sur le plan de l'économie générale, il est indispensable que la taxe conjoncturelle ne soit pas applicable au nécessaire autofinancement des entreprises car il y va de la modernisation, donc du pouvoir concurrentiel des prochaines années.

Enfin, le secteur coopératif est dans une situation particulière au regard d'une éventuelle taxe conjoncturelle.

Nous faisons nôtres les préoccupations de la Confédération française de la coopération agricole et attirons tout spécialement l'attention sur le fait que les ristournes distribuées par les coopératives agricoles à leurs sociétaires ne sont pas des profits qui seraient taxables mais seulement des compléments de prix.

VIII. — NOTE REMISE PAR LA CONFÉDÉRATION GÉNÉRALE DU TRAVAIL

Le rapporteur du groupe d'étude créé par le ministre de l'économie et des finances pour examiner les modalités techniques de mise en œuvre d'une taxe conjoncturelle, nous a fait connaître les orientations qui prédominaient dans le groupe en l'état actuel de ses travaux.

Cette information n'a fait que confirmer l'opinion que nous nous étions formée sur cette proposition. Quelles que soient les modalités retenues, ce nouveau mécanisme fiscal a, en dernière analyse, pour objectif fondamental, d'organiser une police des salaires en introduisant un système de pénalité pour les entreprises qui auraient été amenées à consentir des augmentations de salaires supérieures aux normes arbitraires définies à priori par le Gouvernement.

Ce système de normes est, au surplus, de nature à accroître les distorsions et à freiner le développement industriel avec des conséquences négatives sur l'emploi.

Enfin, nous considérons que l'introduction d'un tel mécanisme va à l'encontre de la libre discussion des salaires telle qu'elle résulte de la loi du 11 février 1950.

En conséquence, la C.G.T. ne peut qu'être opposée à ce projet de taxe. Elle se réserve, lorsqu'elle aura connaissance précise du texte, d'apporter les commentaires appropriés.

IX. NOTE REMISE PAR LA CONFÉDÉRATION GÉNÉRALE DU TRAVAIL FORCE OUVRIÈRE

I. PRÉAMBULE.

Même si le groupe de travail a un objet important, quoique limité à l'entreprise, la lutte contre l'inflation ne saurait être réduite à cette dimension.

II. PROBLÈMES GÉNÉRAUX.

C'est pourquoi les pouvoirs publics se doivent de faire connaître les actions nationale, européenne et mondiale sur les différentes causes d'augmentation des prix.

C'est ainsi que les déséquilibres monétaires, les mouvements de capitaux, les stratégies des entreprises multinationales, la hausse de l'énergie et des matières premières, les mesures différentes, voire divergentes, prises par chacun des États de la communauté économique européenne constituent des facteurs de première importance et dont le non-règlement ou la non-harmonisation constituent un péril grave.

Ces difficultés aujourd'hui de caractère planétaire exigent la mise en œuvre de politiques mondiales et européennes sur lesquelles Force ouvrière demande à être éclairée.

Les causes internes de l'inflation, si elles existent au niveau des entreprises, ne sauraient dispenser d'une action au niveau national des pouvoirs publics.

Force ouvrière a proposé pour un temps le blocage des prix pendant une période à déterminer afin de briser les reins à la spéculation et pour profiter de ce laps de temps en vue d'une remise en ordre.

Les pouvoirs publics ont écarté jusqu'alors un dirigisme même temporaire et ont déclaré dans le même temps répudier un libéralisme total.

La voie du contrat avec les professions a été considérée comme une solution moyenne. Malheureusement des doutes très forts et fondés se manifestent sur l'aptitude des pouvoirs publics à maîtriser les contrats avec les professions tant en ce qui concerne l'élaboration, l'exécution, le contrôle et surtout la valeur exemplaire de la sanction.

Les informations les plus détaillées possibles ne sont pas données sur les écarts de prix justifiés, ou non, entre la production et la consommation.

Le Comité national des prix et plus encore les comités départementaux ne fonctionnent pas d'une manière satisfaisante.

Les recommandations et avis du Comité Armand Rueff du 13 novembre 1959 sur les obstacles de droit et de fait au bon fonctionnement de l'économie ont été ignorés pour la plupart. Des rigidités subsistent, des rentes de situation demeurent, des professions se sont protégées de la concurrence interne et externe.

Enfin, il faut souligner qu'après une période anarchique de création de crédits, l'encadrement global, même si des institutions spécialisées existent, ne permet pas la sélectivité indispensable.

III. LA TAXE CONJONCTURELLE.

Observations générales.

Sous réserve de ce qui est dit ci-dessus, une action anti-inflationniste au niveau de l'entreprise s'ajoutant à d'autres actions (professionnelles, nationales, européennes et mondiales) ne saurait dans son principe être récusée. Encore faut-il voir clairement les conséquences d'application de ce qui n'est encore qu'une « idée ». Une recherche aussi lucide que possible amène à poser les questions de fond suivantes :

1. *Dans quelles voies cette réforme pourrait-elle s'engager?*

Schématiquement deux orientations sont possibles :

— ou bien toutes les informations seront données à priori dans l'entreprise; les consultations permanentes seront établies de telle sorte que la négociation libre de conventions collectives, qui reste pour Force ouvrière la règle d'or, sera éclairée par des éléments concrets sur l'ensemble des facteurs de production;

— ou bien le caractère technique du projet sera le prétexte à imposer une politique restrictive de l'évolution des salaires sans permettre en contrepartie une action de l'organisation syndicale sur les profits et les prix.

2. *Le caractère trop global de la taxe conjoncturelle.*

Il s'agit d'opérer une compression-globale pour ramener les augmentations nominales au niveau des augmentations réelles de productivité.

Mais est-ce que les moyens d'action sont les mêmes suivant qu'il s'agit de l'une ou de l'autre des composantes :

- salaires,
- prix,
- profits?

Qui décidera?

Qui arbitrera?

Dans le cadre d'un resserrement souhaité de la gestion, la tendance naturelle ne sera-t-elle pas d'agir sur les salaires et de pratiquer ainsi, de fait, une mini-politique des revenus?

3. *Répartition des fruits de la productivité.*

L'intention affichée est que les fruits de la productivité, considérés comme éléments de valeur ajoutée, soient équitablement répartis entre :

- les salariés,
- les consommateurs,
- l'entreprise,
- la collectivité nationale.

L'intention est louable, mais comment sera déterminée et utilisée la part revenant à la collectivité nationale?

S'agira-t-il de relever les niveaux de vie dans les branches et secteurs où, par nature ou par structure, les progrès de la productivité sont les plus faibles? La diffusion des gains de productivité à l'ensemble de l'économie n'est pas aussi assurée qu'on veut bien le dire.

En effet, il a été constaté que les gains de productivité acquis au niveau de la production se dissolvent dans un grand nombre de cas dans l'ensemble de l'appareil économique, notamment dans les circuits de commercialisation et de distribution.

4. *Le caractère limité quant à l'application.*

S'il est tout à fait concevable de limiter l'expérience aux grandes entreprises, il faut bien voir que, de ce fait, échapperont des entreprises qui, pour bon nombre d'entre elles, sont dans une situation inflationniste : professions fermées, protégées, où le rapport production-consommation joue en leur faveur.

5. *Quelles garanties de pouvoir d'achat?*

Les exemples cités par la presse font état, *théoriquement il est vrai*, d'une augmentation annuelle de 4 % du pouvoir d'achat.

Certes mieux vaut, si l'on se réfère aux deux exemples cités dans un récent article, une situation d'augmentation des prix de 3 % et des salaires de 7 %, que celle, caricaturale, d'une augmentation des prix de 83 % et d'une augmentation des salaires de 87 %.

Cela étant dit, que faut-il entendre par évolution des prix : ceux de l'entreprise, ou ceux contenus dans les indices généraux à la consommation?

Il est bien évident que, dans la première hypothèse, le pouvoir d'achat du salaire (progression de 4 % dans l'entreprise) sera amputé voire confisqué en totalité si l'indice général des prix de détail évolue à des niveaux supérieurs.

De toute manière, le salarié sera d'abord sensible aux prix payés sur les marchés, d'où la nécessité d'une politique générale de lutte contre l'inflation.

Si donc une perturbation générale des prix devait se poursuivre, les revendications iraient nécessairement et légitimement au-delà des normes fixées pour les entreprises. Tout le système de normes qui est à la base du projet volerait alors en éclats.

6. *Les conséquences sur les structures de participation dans les entreprises.*

A moins d'en faire un système rigide, technique, imposé de l'intérieur et de l'extérieur des entreprises, il faut bien admettre que l'organisation syndicale sera plus encore amenée à exiger l'extension de ses droits que l'on peut énumérer, sans que cela soit limitatif, de la manière suivante :

— connaissance a priori, de tous les éléments d'appréciation permettant d'éclairer le débat dans l'hypothèse où nous nous situons résolument, du respect de la libre négociation des conventions et accords collectifs;

— informations précises et a priori, notamment sur les éléments pris en compte pour l'élaboration des normes, c'est-à-dire les évolutions de productions, de prix, de profits, la répartition des gains de productivité (les 4 parts);

— contrôle de l'application.

IV. CONCLUSIONS PROVISOIRES.

C'est à la lumière de ces observations et considérations générales qu'il sera possible, le moment venu, de porter un jugement sur le rapport nécessairement technique qui doit être remis le 31 juillet 1974 au ministre de l'économie et des finances et qui devrait servir de base à l'élaboration d'un projet de loi.

Force ouvrière considère que la période d'élaboration doit prévoir la consultation officielle et précise sur les textes qui pourront être alors analysés et faire l'objet de prises de positions syndicales.

Force ouvrière demande donc d'une manière formelle et instante la consultation qui s'impose.