

# autoactu.com

Réseaux - 28/06/2023

Du contrat de distributeur au contrat d'agent, quelles conséquences fiscales ? **a**

Par Florence Lagarde Directrice de la rédaction et Directrice de la publication

**Vous êtes abonné**

Offrir cet article



"Passer de acheteur/revendeur à agent commercial c'est finalement changer de métier, avec des conséquences sur la fiscalité directe, locale et la TVA", explique la fiscaliste Julie Ansoult

**Le passage d'un contrat de concession à un contrat d'agent n'a pas que des conséquences juridiques et économiques pour l'activité des réseaux automobiles en France. La question du transfert du fonds de commerce et de ses implications fiscales est centrale dans ce changement de contrat. Et il n'y a pas que ça, nous explique Julie Ansoult, directeur-associé KPMG Avocats Sud-Ouest.**

Autoactu.com : Comment analysez-vous la question de la fiscalité dans le cadre du changement de statut juridique des réseaux automobile avec le passage d'un contrat de concession à celui d'un contrat d'agent ? Y-a-t-il transfert du fonds de commerce ?

Julie Ansoult : Si le distributeur avait un contrat d'acheteur-revendeur, avec une clientèle propre attachée et que dans son nouveau contrat il devient un simple intermédiaire transparent – et donc un prestataire de services finalement, la question se pose. La qualification juridique du statut du distributeur peut s'avérer très fine selon les dispositions de chaque contrat mais demeure en tout état de cause cruciale pour aborder la question du transfert de fonds de commerce et ses conséquences – notamment – fiscales. Même s'il y a la possibilité pour l'agent de négocier avec son client une remise dans le cadre d'un contrat d'agent dit "non genuine", ça ne semble pas suffisant pour conclure à l'absence d'un de transfert de fonds

de commerce.

Quoi qu'il en soit, cette question est centrale dans le changement de modèle car susceptible d'emporter des conséquences fiscales importantes. Au-delà du sujet de l'indemnisation attachée à un transfert de fonds de commerce (qui est un évènement fiscal certes mais surtout une question touchant aux relations entre constructeurs et distributeurs), d'autres conséquences devront être anticipées, comme par exemple, la notion de changement d'activité.

De plus, ces questions sont propres au droit français (cette problématique du transfert de fonds de commerce ne se pose pas dans tous les systèmes juridiques, y compris au sein même de l'UE), ce qui implique des questionnements spécifiques compte tenu des conséquences en découlant. Cela explique que la France soit un pays où la mise en œuvre de ce contrat d'agent se fera dans un second temps pour les constructeurs qui ont choisi ce modèle.

**Autoactu.com : Dans le cas d'un constructeur qui propose des contrats d'agents sur une partie de la gamme avec les véhicules électriques qui n'étaient pas dans le contrat précédent. Peut-on considérer qu'il n'y a pas transfert ?**

**Julie Ansoult :** Si on suit Bruxelles, le véhicule électrique est supposé remplacer le véhicule thermique à long terme. Dans ce cas, le distributeur n'exerce pas à proprement parler une activité nouvelle (il vend toujours des voitures), mais il le fait différemment. Le fait que le contrat d'agent ne concerne (du moins au début) que la part des ventes de véhicules électrique permet de faire ce changement sur le long terme, plus discrètement. Si cela obéit vraisemblablement à des considérations commerciales et économiques, cela n'est pas dénué d'intérêt au plan fiscal car comme on l'a vu avant, la notion de changement d'activité peut être lourde de conséquences en matière fiscale !

**Autoactu.com : Si la propriété du fichier client est "partagée" entre le constructeur et l'agent, est-ce qu'on peut considérer qu'il n'y a pas transfert du fonds de commerce ?**

**Julie Ansoult :** L'intérêt de cette analyse serait de conclure à l'existence ou non d'un transfert juridique de clientèle, avec les conséquences qui s'y rattachent. En fiscalité, cette notion de clientèle partagée ne me semble pas pertinente. Et quand bien même la clientèle serait partagée, il y aurait a minima transfert d'une partie !

**Autoactu.com : Si l'administration fiscale considère qu'il y a transfert de fonds de commerce, quelles sont les implications ?**

**Julie Ansoult :** Fiscalement, le transfert de fonds de commerce implique en principe une plus-value taxable pour le vendeur et des droits d'enregistrement pour l'acheteur. Pour celui qui vend un fonds de commerce, la plus-value réalisée sera intégrée à son résultat assujetti à l'IS. Pour le constructeur, la reprise du fonds de commerce ou de la clientèle supporterait des droits d'enregistrement à un taux marginal de 5% assis sur le prix d'achat (exonération en deçà de 23.000 €, 3% sur la fraction du prix comprise entre 23.000 € et 200.000 € et 5% sur la fraction du prix excédant 200.000 €).

L'autre implication majeure à anticiper au plan fiscal me semble être celle du changement d'activité. La qualification du changement d'activité dépend de critères objectifs (appuyés sur des données de chiffre d'affaires, de total bilan ou de nombre de salariés) mais également subjectifs. Au cas présent, l'on passerait d'un modèle dans lequel le concessionnaire vend une voiture qui lui appartient à une situation dans laquelle elle ne lui appartient pas. Est-ce que cela suffit à qualifier un changement d'activité ? Il y a ici un vrai point d'attention, qu'il ne faut pas occulter. En particulier, le changement d'activité semble induit par la baisse "mécanique" du chiffre d'affaires du concessionnaire (variation supérieure à 50% dans bien des cas), puisqu'on passe d'un chiffre d'affaires constitué du prix des véhicules à un chiffre d'affaires constitué par la facturation d'une commission.

En termes de conséquences pratiques, un changement d'activité s'apparente à une cessation d'entreprise : imposition immédiate des bénéfices non encore taxés mais aussi et surtout perte du droit au report des

déficits fiscaux antérieurs. Ce point peut être un vrai sujet pour les distributeurs qui ont engagé de lourds investissements et accumulé des déficits fiscaux !

**Autoactu.com : Comment mesurer la valeur du fonds de commerce dans le cas d'une activité qui dépend d'un contrat avec le constructeur et qui a été résilié ?**

**Julie Ansoult :** La résiliation du contrat en cours ne peut pas être assimilée à une "mise à zéro" du fonds de commerce (au plan fiscal du moins), car il y a toujours le fichier client de la concession, dont la valeur ne peut être nulle.

**Autoactu.com : Y-a-t-il d'autres conséquences ?**

**Julie Ansoult :** Au-delà des aspects de fiscalité directe (impôt sur les sociétés), on change de paradigme également au plan de la TVA. Si le taux demeure dans tous les cas le taux normal de 20%, l'on passe d'une activité d'acheteur-revendeur (dans laquelle le distributeur vend le véhicule au client final et donc collecte la TVA sur le prix total) à une activité de prestataire de services (dans laquelle le distributeur ne vend plus un véhicule à un conducteur mais un service à un constructeur, et collecte donc la TVA sur sa seule commission). Ajoutons à cela que des situations particulières peuvent avoir des implications notables en matière de TVA, par exemple si l'agent encaisse le prix pour le compte du constructeur, cas dans lequel il y aura enregistrement sur un compte de passage et potentielle application du régime des débours (qui est complexe à manipuler). En TVA, il n'y a que deux "cases" pour les intermédiaires, qui sont soit opaques soit transparents. Alors que les contrats peuvent être très différents les uns des autres et générer de vraies questions en matière fiscale, domaine dans lequel les règles sont tout sauf simples...

**Autoactu.com : Y-a-t-il des conséquences fiscales du portage des stocks par le constructeur ?**

**Julie Ansoult :** Sur ce point, il me semble que peut se poser la question du sort des locaux détenus par les distributeurs pour abriter leurs stocks. Si demain c'est le constructeur qui porte les stocks et que l'on pousse la logique jusqu'au bout, est-ce que les constructeurs doivent prendre à bail les locaux ? Outre les implications liées à un changement de typologie des revenus pour le distributeur (loyers), se poserait forcément la question des impôts locaux (liés à l'emprise foncière). Pour la taxe sur les surfaces commerciales (TASCOM), celui qui est redevable est celui qui exploite la surface de vente. Est-ce le constructeur ou l'agent ? Ce sont des considérations qui devront être prises en compte, en particulier dans les discussions entre constructeurs et les distributeurs.

**Autoactu.com : Au final, on peut se demander si ce changement de statut dans le contexte juridique et fiscal français apportera les bénéfices économiques attendus ?**

**Julie Ansoult :** C'est une chose en effet pour le constructeur de reprendre le pouvoir sur le pricing, c'en est une autre de traiter les impacts fiscaux et juridiques qui ne sont pas neutres pour lui, comme pour le concessionnaire. L'administration fiscale ne manquera pas de s'y intéresser.

**Autoactu.com : Ces sujets peuvent-ils être discutés au préalable avec l'administration fiscale ?**

**Julie Ansoult :** Avant de discuter avec l'administration fiscale, il faut que la réflexion soit suffisamment mûre sur le plan économique et juridique pour pouvoir poser les bonnes questions au plan fiscal. L'évolution des règles fiscales est souvent en retard par rapport aux évolutions économiques.

**Autoactu.com : Au final, le risque est impossible à évacuer ?**

**Julie Ansoult :** La fiscalité fait partie du jeu et gouverne les orientations de part et d'autre dans certaines négociations. D'autant plus que nous sommes dans une période de grandes réformes fiscales, avec par exemple la mise en place de la facture électronique.

Passer de acheteur/revendeur à agent commercial c'est finalement changer de métier, avec des conséquences sur la fiscalité directe, locale et la TVA. Cela fait partie de la cohorte des sujets non tranchés mais à traiter en espérant un traitement uniforme des problématiques à l'occasion des contrôles fiscaux futurs !

Actualité suivante : Moteur électrique : Whylot va créer une usine pilote pour Renault →