

N°04

NOVEMBRE 2012



**LE COMMERCE INTRACOMMUNAUTAIRE
DES VINS À DESTINATION
DES PARTICULIERS
PROPOSITIONS DE RÉFORME**



LE COMMERCE INTRACOMMUNAUTAIRE DES VINS À DESTINATION DES PARTICULIERS

NOS PROPOSITIONS DE RÉFORME

Dans la même collection :

LIVRET N°1 (JUIN 2011)

RÉFORME DE LA POLITIQUE AGRICOLE COMMUNE ET VITICULTURE

ENJEUX, ANALYSES, ET POSITIONS DES VIGNERONS
INDÉPENDANTS DE FRANCE

LIVRET N°2 (JUIN 2011)

RÉFORME DE LA POLITIQUE AGRICOLE COMMUNE APRÈS 2013

L'ASSURANCE REVENU PEUT DEVENIR UN OUTIL DE REGULATION
D'AVENIR DE LA VITICULTURE

LIVRET N°3 (MARS 2012)

VIGNERONS INDÉPENDANTS DE FRANCE : NOTRE VISION POUR NOTRE SECTEUR, NOS ENTREPRISES, NOS PRODUITS

NOS CONTRIBUTIONS AUX DÉBATS DANS LE CADRE
DES ÉCHÉANCES ÉLECTORALES 2012

LIVRET N°4 (NOVEMBRE 2012)

LE COMMERCE INTRACOMMUNAUTAIRE DES VINS À DESTINATION DES PARTICULIERS PROPOSITIONS DE RÉFORME

A la tête d'exploitations souvent familiales, nous, vignerons indépendants, sommes à la fois viticulteurs, vinificateurs mais également metteurs en marché en lien direct avec le consommateur.

La vente directe est une source de revenus importante pour nos petites et micro entreprises : le développement de l'oenotourisme et les circuits courts sont des leviers indispensables de compétitivité qui rendent plus équitable la répartition de la valeur ajoutée dans la chaîne alimentaire.

Ce mode de commercialisation est un objectif important pour nous, la vente directe étant une des sources principales de recettes économiques.

Les politiques européennes de ces dernières années ont encouragé et encouragent l'achat de produits agricoles directement chez le producteur. Hélas, pour ce qui concerne le vin, ce type d'achat ne dépasse pas les frontières nationales, car des entraves réglementaires bloquent le développement de la vente directe à distance.

Comme vous le verrez dans notre analyse, nous sommes contraints de renoncer à des expéditions de petits volumes à destination de particuliers européens, en raison de la disproportion du coût et du poids des formalités fiscales et administratives ; même si nous contribuons directement au développement économique de nos territoires, nous ne pouvons pas l'exploiter pleinement !

Nos petites et micro entreprises ne peuvent pas bénéficier de facto des avantages économiques et commerciaux du marché unique : cette impossibilité va à l'encontre du principe fondamental de la libre circulation des marchandises au sein de l'UE.

La valeur ajoutée d'une entreprise se construit aussi dans une relation durable d'une chaîne clients-fournisseurs. Ce que nous voulons, c'est pouvoir créer des relations authentiques, durables et directes avec notre clientèle européenne.

Très bonne lecture !

Michel ISSALY
Président

LES VIGNERONS INDÉPENDANTS DE FRANCE

Créé en 1978, le mouvement des Vignerons Indépendants de France, organisation professionnelle syndicale, regroupe 7 000 vignerons indépendants qui réalisent, eux-mêmes, dans leurs exploitations, la culture du raisin, la vinification et la commercialisation de leurs vins.

Il ne reçoit aucune subvention de l'État, ne fonctionnant qu'avec les cotisations volontaires de ses adhérents.

Le mouvement des Vignerons Indépendants de France est organisé selon un système pyramidal :

- 32 fédérations départementales implantées dans les départements viticoles,
- 11 fédérations régionales,
- Une confédération nationale.

Il œuvre pour la défense et la promotion du métier de vigneron indépendant, défend la libre entreprise en viticulture et le droit à la responsabilité personnelle et promeut la qualité des vins vinifiés par les vignerons indépendants.

EN CHIFFRE : La vente directe :

est pratiquée par **63%** des caves particulières*

concerne **26,7%** des volumes de vins vendus au départ de l'exploitation

96% des vignerons indépendants adhérents vendent en direct au domaine et **73%** sur des salons/foires Imarchés

* 30 248 exploitations (source RGA 2010)

1 - LA PLACE DU COMMERCE INTRACOMMUNAUTAIRE POUR LES PARTICULIERS DANS LA DISTRIBUTION DU VIN

Le commerce à destination des particuliers européens par expédition ne représente pas un segment important et ne fait d'ailleurs pas l'objet de statistiques précises. Mais, comme le montrera le présent document, cette faiblesse s'explique non par un manque de potentiel, mais justement parce qu'il existe des contraintes qui pourraient être levées.

Les dernières données du Recensement Général Agricole 2010 diffusées par le Ministère de l'Agriculture indiquent que la vente directe de vins, du producteur au consommateur (français et étranger), représente 14 % des volumes totaux commercialisés. La part revenant aux consommateurs étrangers étant de l'ordre de 4 %, sans possibilité de distinguer les Européens des résidents Pays-Tiers.

Si la vente directe constitue un canal de distribution important en volume pour les vignerons français, on notera qu'il l'est encore plus en valeur. En effet, le prix moyen pratiqué en vente directe est supérieur de près de 50 % aux prix en grande distribution. Cela tend à confirmer l'avis des professionnels qui estiment couramment que la vente directe au particulier, français comme étranger, induit une plus forte valeur économique pour l'exploitant viticole : le prix facial est plus élevé et la part qui revient sur ce prix facial au viticulteur est plus importante.



EN CHIFFRES

Prix de vente moyen des vins tranquilles par circuit de distribution

Année 2009	Prix moyen au litre, en euros
Hyper + super	3,10
Hard discount	2,21
Supérettes	3,56
Magasins spécialisés	3,55
Ventes directes	4,45
Autres circuits	4,25

Source : Onivins - panel TNS Secodip

2 - LE CADRE DU COMMERCE INTRACOMMUNAUTAIRE ET SA MISE EN ŒUVRE DANS LA PRATIQUE

2.1 | LE REGIME GENERAL D'ACCISES

Si la libre circulation des biens est l'un des principes fondateurs de l'Union européenne, certaines contraintes peuvent subsister notamment pour des raisons fiscales. Le vin est ainsi soumis à un régime commun de règlement de TVA et à un régime plus spécifique assimilé aux droits d'accises.

Les accises existaient déjà au niveau national, mais la directive de 1992, remplacée ensuite par celle de décembre 2008¹, est venue poser un socle réglementaire commun. Elle prévoit notamment l'obligation d'exercer

une accise sur les huiles, le tabac et les vins et spiritueux. D'autres produits sont visés mais de manière facultative.

Les accises sont des taxes indirectes sur la consommation, donc exercées au prorata du volume, la TVA étant pour sa part au prorata du prix. La justification d'une accise répond à des considérations d'intérêt général (santé publique, environnement). La proportionnalité de la taxe au volume soutient en fait une logique de modération de la consommation (plus vous consommez plus vous payez des accises). Dans la pratique, elles constituent aussi (ou surtout)

des ressources importantes pour le budget des Etats. Les sources manquent pour évaluer couramment les recettes spécifiques des accises sur les vins en France. Mais une étude² pour le ministère de la Santé indique qu'en 2000 ces recettes représentaient 127 millions d'euros (soit une taxation implicite de 2,01 %). La consommation ayant relativement diminué en volume depuis dix ans, on peut estimer que ces recettes annuelles doivent aujourd'hui représenter une centaine de millions d'euros.

Par ailleurs, la directive européenne fixe les modalités d'application de ces dispositions fiscales dans le cadre du commerce intracommunautaire. L'affaire est importante d'abord parce que les pays peuvent pratiquer des taux d'accises différents et présentent aussi des règles spécifiques de recouvrement. Ensuite, il convient de régler l'éternelle question du lieu de taxation pour un produit allant d'un pays à un autre (taxe dans le pays qui vend ou dans le pays qui réceptionne). Ces aspects reviennent d'ailleurs à garantir l'existence effective d'un marché commun.

Le problème soulevé par Vignerons indépendants de France portera sur cet aspect du dispositif.

2.2 | LES MODALITES POUR LE SECTEUR VITICOLE

À ce jour, le montant minimum d'accise pour le vin est de zéro, plusieurs pays n'en exercent donc pas. Il s'agit notamment de l'Allemagne (sauf pour le champagne), de l'Espagne ou de l'Italie. D'autres pays exercent des taux faibles (la France) ou d'un niveau relatif (Belgique, Pays Bas, Danemark : entre 50 et 100 euros par hl, soit moins d'un euro par bouteille). Enfin, les pays des Iles britanniques et de Scandinavie exercent des taux particulièrement élevés (entre 250 et 350 euros par hl, soit entre deux et trois euros par bouteille). La surtaxation scandinave correspond pleinement à un objectif de santé publique. Pour le Royaume-Uni, l'accise est plutôt considérée comme un puissant levier de recette fiscale (ce pays ayant aussi les accises les plus élevées du monde sur le carburant).

Le principe général veut que les accises soient exigibles au moment « *de la mise en consommation et dans l'Etat membre où celle-ci s'effectue* ». On retrouve bien la logique de modération sanitaire (taxe exigible lors de la consommation) et l'enjeu budgétaire (taxe exigible dans l'Etat membre où elle s'effectue). Dans le cas d'un échange commercial intracommunautaire, les produits faisant l'objet d'un échange sont soumis à l'accise dans le pays de destination : si un professionnel français exporte du vin vers la Belgique il doit payer l'accise en Belgique, au taux de ce pays.

¹ Directive 2008/118/CE.

² « Etude d'évaluation de la fiscalité des boissons alcooliques et d'orientation stratégique de santé publique dans ce domaine », Pierre Kopp pour le Ministère de la Santé et des Solidarités, juillet 2006



La directive de 2008 (art.32) a reconduit une procédure spécifique pour les achats des particuliers à des fins personnelles. Dans le cas des vins, quand un particulier achète des bouteilles à des fins non commerciales et prend en charge personnellement son transport, l'accise est réglée dans le pays d'achat : un touriste belge, qui achète une caisse de 6 bouteilles en France et la ramène avec sa voiture, règle l'accise à l'Etat français au moment où il paye pour son vin auprès de l'exploitant français.

Plusieurs critères, issus de la directive et de la jurisprudence, sont utilisés pour tracer la frontière entre un achat à des fins privées ou à des fins commerciales. Il s'agit bien sûr de la quantité (de 90 litres soit 120 bouteilles pour les vins tranquilles), mais aussi du type de transport.

Toutefois, cette dérogation n'existe pas dans le cadre de la vente à distance (art 36). Quand le professionnel vend à distance à un particulier européen³ et que le transport est pris en charge par le vendeur, dans ce cas l'accise est exigible dans le pays de réception. Si après avoir acheté une caisse sur place, le particulier belge commande à distance deux autres caisses au vigneron, qui lui envoie par transporteur, l'accise sera réglée par le vigneron auprès de l'Etat belge et aux conditions de cet Etat.

³ Par convention pour tout le reste du document, nous employons le terme « particulier européen » pour désigner un particulier établi au sein de l'Union européenne. 2006

⁴ Proposition de règlement du Conseil du 13 janvier 2012 « en ce qui concerne les régimes particuliers applicables aux assujettis non établis qui fournissent des services de télécommunication, de radiodiffusion et de télévision ou des services électroniques à des personnes non assujetties ».

⁵ Par exemple, le transporteur n'est pas directement représentant fiscal, mais il mobilise un partenaire ou sa filiale à l'étranger qui agit en son nom.

Par ailleurs, si le texte indique que la personne qui paye l'accise est le vendeur, l'Etat membre peut imposer que le paiement soit réalisé par un représentant fiscal agréé par le pays de destination. Dans la pratique, la plupart des Etats membres demandent que soit mobilisé ce représentant fiscal.

On notera que, pour la TVA cette prescription n'existe pas puisqu'un viticulteur peut s'identifier à la TVA d'un autre pays. Signalons aussi qu'une récente proposition de disposition communautaire⁴ vise à créer, à titre expérimental, un système de guichet unique de TVA transfrontalière pour les services télécoms et électroniques. L'inscription sur ce guichet permet un enregistrement TVA pour tous les pays de l'Union.

Pour compléter la procédure d'accise, des formulaires (documents d'accompagnement) doivent aussi être établis (DSA/DAA ou DAE). Enfin, le vendeur doit être enregistré au titre du règlement des accises dans le pays de destination, ce qui implique le versement d'un cautionnement et/ou de garanties (les

montants sont déterminés en fonction des volumes prévus à commercialiser). On notera que, dans les faits, le représentant fiscal prend en charge les questions de garanties et de cautionnement.

2.3 | DANS LA PRATIQUE : DES INTERMEDIAIRES EXISTENT, MAIS ILS ONT UN COUT

UNE PRESTATION SOUVENT ASSURÉE PAR LE TRANSPORTEUR

Outre son coût, la représentation fiscale soulève de nombreuses difficultés (il est parfois très difficile de trouver un représentant notamment lorsque les volumes concernés sont faibles). Pour cette raison, les transporteurs ont tendance à proposer cette prestation comme un service lié à celui de la livraison.

Dans la majorité des cas, le vigneron établit les documents d'accompagnement de

ses vins et contracte avec un transporteur en mentionnant que le destinataire est le bureau du transporteur dans le pays étranger. Ce bureau réceptionne le produit et agit en tant que représentant fiscal. Il règle donc l'accise et la TVA puis apure lui-même le document d'accompagnement. Le coût de la prestation de représentant est inclus dans le coût du transport. Le prix facturé au particulier comprend donc le coût nominal de la bouteille, le coût de transport (représentation fiscale incluse), celui des accises et la TVA.

Selon les prestataires, il existe d'autres variantes qui sont très proches dans la logique⁵.

QUID DE LA VENTE SUR INTERNET ?

Un vecteur croissant de commerce tout court et de commerce à l'export vers les particuliers passe désormais par la vente en ligne. Sur le papier, il incombe au gestionnaire du commerce en ligne



de s'acquitter des formalités fiscales comme doit le faire un viticulteur dans le cas de la vente directe classique précédemment évoquée. On peut estimer que le commerçant contracte avec un transporteur qui propose une prestation de représentant fiscal.

Dans la pratique, il semble difficile de passer par un site francophone pour acheter du vin de l'étranger. La plupart des sites précisent dans leurs conditions générales qu'ils ne livrent que le champ hexagonal (cf. encart de droite). Dans certains cas, l'option est envisageable en envoyant un courriel, mais, à titre d'exemple, il apparaît que trois de nos essais sont restés sans réponse. Il est probable que la somme des coûts de livraison et de formalités fiscales rend l'opération difficile.

Certes, des particuliers étrangers peuvent sans difficulté acheter du vin français en ligne. Mais il s'agit généralement de sites tenus par des importateurs. Plus encore, la plupart des sites visités sont gérés par des professionnels de la vente en ligne. Le fait qu'ils ne livrent souvent pas dans d'autres pays européens montre qu'il existe des barrières de facto et que les formalités fiscales doivent jouer. Dans ce cas, si un professionnel de la vente en ligne renonce à l'export, on imagine facilement qu'un vigneron indépendant, ou un regroupement de ces vignerons, qui crée son site internet pourra difficilement être plus offensif.

Par exemple, si Vignerons indépendants de France voulait développer un site national de vente en ligne pour ses adhérents, l'obstacle des formalités fiscales serait tout à fait important pour la vente aux internautes européens. La notion de vente directe entre viticulteurs et particuliers européens semble ainsi peiner à se développer par le support internet.

EXTRAIT DE TROIS SITES

Le commerce en ligne reste assez hexagonal

• **Les livraisons à l'Étranger sont-elles possibles ?**

Les produits ne sont commercialisés, via le site, qu'en France Métropolitaine y compris la Corse.

Il est néanmoins possible de procéder à des expéditions à l'Étranger. Pour ce faire, veuillez nous transmettre votre demande par mail (produits concernés, quantités et adresse de livraison) en utilisant la rubrique «contact».

Nous vous ferons connaître dans les 48 heures le montant de la commande, frais de transport compris.

• **5.3 Zone de livraison**

Les livraisons des produits sont effectuées par transporteur sélectionnés par Mondovino.com. Elles sont limitées à la France métropolitaine et à la Corse à l'exception des îles métropolitaines non reliées au continent par un pont (par exemple - et cette liste est non limitative : Ile d'Yeu, île de Porquerolles, etc.). Dans ces cas, la livraison est assurée jusqu'à la gare maritime concernée, le reste du trajet étant du ressort exclusif du Client. Pour les Clients résidant en immeuble, le transporteur n'est pas tenu d'acheminer les colis jusqu'au pas de porte du Client. Ce dernier devra récupérer ses colis au pied de son immeuble.

• **Livraison :**

Les conditions ci-dessous sont valables uniquement pour une livraison en France Métropolitaine ou en Principauté de Monaco. Nous ne faisons aucune expédition à l'étranger.

3 - LES DIFFICULTES ENGENDREES ET SES CONSEQUENCES SUR LE SECTEUR

Si le vigneron cherche à assumer de façon assez autonome le règlement fiscal, les difficultés administratives et les coûts financiers sont souvent très élevés. On soulignera notamment la grande diversité des circuits administratifs selon les Etats membres qui empêche de standardiser et donc de simplifier chacun des envois.

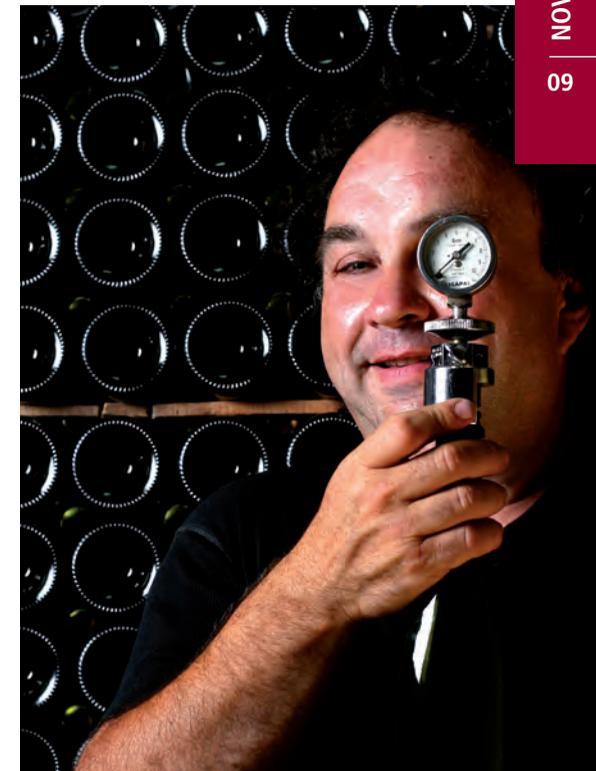
La prise en charge par un prestataire (le transporteur notamment) est loin de régler les problèmes. En proposant une prestation complète, le transporteur internalise certes les difficultés, mais qu'il répercute dans le tarif de sa prestation.

3.1 | LES DIFFICULTES CONCRETES

PRINCIPALEMENT LE COÛT ET LA STRUCTURE TARIFAIRE DÉSAVANTAGENT LES PETITS VOLUMES

La prise en charge du règlement fiscal est une prestation assez coûteuse et qui désavantage spécifiquement les vignerons indépendants. En effet, les barèmes tarifaires liés à la représentation fiscale comprennent souvent une part fixe minimale puis une part variable proportionnelle au volume et cette part fixe représente un seuil relativement élevé quand il s'agit de vente aux particuliers.

Les devis transmis par un grand transporteur à Vignerons Indépendant de France confirment l'existence d'une tarification forfaitaire qui, si elle peut se comprendre du point de vue de ce professionnel, pose un sérieux problème pour les petits volumes. Ainsi, le transporteur facture la représentation fiscale de la manière



suivante pour trois pays concernés :

- Pour la Belgique : les frais sont de 20 euros par destinataire et 5 euros par DAE. Un forfait minimal est fixé à 65 euros et 5 euros par DAE.
- Pour les Pays-Bas : les frais sont fixes et de 120 euros par semaine.
- Pour l'Allemagne, où seul le champagne est concerné par l'accise, le forfait est de 80 euros par mois.

Le coût des formalités fiscales obéit donc à une logique de rendement d'échelle. Qu'il s'agisse d'exporter vers un restaurant qui achète vingt caisses ou vers un particulier qui achète deux caisses, le coût lié aux procédures fiscales sera approximativement le même. Dans ce cadre, comme l'illustre l'exemple présenté ci-après, le coût de la formalité fiscale n'est pas dissuasif pour l'export de vingt caisses, mais il l'est pour deux caisses. Cette logique de rendement échelle va donc avantager le commerce en gros, soit le négoce, et désavantager le commerce en petite quantité soit typiquement la livraison d'un particulier par un vigneron indépendant.

EXEMPLE DE CAS CONCRET

55 euros pour 6 caisses : le coût des formalités

Un vigneron indépendant est exploitant sur les bords de Loire à proximité d'une route très touristique. Il réalise 50 % de son chiffre d'affaires par la vente au domaine et, sur ces recettes, environ 10 % sont le fait de touristes étrangers (essentiellement européens).

Ces clients étrangers peuvent acheter une bouteille ou une caisse, mais guère plus, car ils ne reviennent pas chez eux par leur propre véhicule. Ils souhaitent ainsi commander des quantités souvent comprises entre 12 et 36 bouteilles. Quand ils apprennent le coût complet de la livraison, ils préfèrent en règle générale renoncer.

Le vigneron estime que, sans ce frein, il pourrait au moins doubler ses ventes aux touristes étrangers ce qui augmenterait de 5 % son chiffre d'affaires.

Pour le commerce intracommunautaire (principalement à destination de la Belgique, des Pays-Bas ou de l'Italie), il passe par un transporteur lillois qui assure la prestation de représentant fiscal. Le tarif de cette dernière prestation est un forfait (de 55 euros pour la Belgique par exemple). Le système forfaitaire est jugé très défavorable à ce type d'exploitant dont chaque envoi unitaire porte sur de faibles quantités. Le forfait s'appliquant à un faible volume il représente un montant élevé pour chaque bouteille.

Dans le cas de cet exploitant, pour un envoi de 36 bouteilles le coût du transport sera de 52 euros. La représentation fiscale double donc le coût de livraison. Ce coût transport + représentation fiscale est ici de 107 euros soit 3 euros par bouteille ce qui est assez prohibitif (le prix au consommateur de la bouteille étant de 7-10 euros sur cette région). Dans ce régime forfaitaire, le coût par bouteille est encore plus élevé si la livraison est de 24 bouteilles par exemple.

LES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES

Même s'il est difficile de les quantifier précisément, ces démarches induisent une perte de temps non négligeable. Le coût induit est d'autant plus important que la législation fiscale n'est pas le cœur de métier d'un viticulteur et que les règles varient selon les pays. On mentionnera notamment la question des langues, les documents des différentes douanes nationales n'étant pas nécessairement traduits, qui peut constituer un réel frein.

On peut d'ailleurs estimer que, sur la perte en temps, la logique de rendement d'échelle joue aussi. Que ce soit pour exporter 500 caisses par an ou 50 caisses par an le temps passé à appréhender les formalités est sûrement le même et il discrimine donc le petit commerce.

3.2 | LES CONSÉQUENCES POUR LE SECTEUR ET SUR...L'ESPRIT DU MARCHÉ COMMUN

En soi, la mise en place de normes ayant un coût organisationnel et financier représente une contrainte pour l'exploitant. Mais, ces contraintes sont acceptées, car il faut bien respecter les règles fiscales.

Dans le cas présent, il faut souligner que le dispositif pose un problème sérieux de développement économique et, de facto, introduit une discrimination à l'encontre des exploitations indépendantes. Il interroge aussi sur l'existence d'une barrière de fait à certains échanges intracommunautaires.

L'OENOTOURISME EST CENSÉ ÊTRE UNE PRIORITÉ DE LA POLITIQUE AGRICOLE

Les activités d'oenotourisme sont considérées comme des axes d'avenir pour le développement de la profession. Cette re-

connaissance a d'ailleurs une connotation tout à fait officielle puisque des subventions de la PAC sont attribuées à ce titre. Plus généralement, les viticulteurs indépendants comptent parmi les micro-entreprises qui ont un poids économique important dans le tissu rural.

Le commerce intracommunautaire vers les particuliers constitue bien une conséquence économique de l'oenotourisme. On peut supposer que, s'il ne passe pas par un site internet, le particulier étranger achète directement à un vigneron indépendant parce qu'il a noué contact lors d'une visite en France. En outre, ces acheteurs étrangers particuliers représentent un potentiel prescripteur dans leur pays (ils peuvent être cavistes, restaurateurs, journalistes, etc.). Il y aurait donc un lien étroit entre ce type de vente, le tourisme et la valorisation des vins français.

Dès lors, il est peu compréhensible que la PAC, et notamment les programmes du développement rural, multiplie les dispositifs en faveur de l'oenotourisme si, ensuite, l'organisation fiscale détourne les consommateurs européens de l'achat ou rend cette activité non rentable pour l'exploitant. Réformer ces dispositions du commerce intracommunautaire revient ainsi à mettre en cohérence les objectifs de la PAC.

UN DISPOSITIF QUI CONSTITUE UNE ENTRAVE PERSISTANTE À LA CIRCULATION DANS LE MARCHÉ COMMUN

La libre circulation des biens est l'un des actes fondateurs de la construction européenne. Cependant, cette libre circulation ne s'est pas installée de manière parfaite dès la ratification du traité de Rome et le processus n'est d'ailleurs pas achevé. On sait en effet qu'un marché ne s'ouvre pas seulement parce que l'on a supprimé le tarif douanier. Il faut aussi s'attaquer à la multitude de

règles, normes et dispositifs institutionnels, qui, de façon justifiée ou non, constituent une entrave à l'échange.

Dans notre cas de figure, il apparaît que des exploitants refusent de prendre des commandes venant de citoyens de l'Union européenne à cause des formalités d'accise. Il s'agit d'un exemple très concret de barrières non tarifaires qui n'ont pas leur place dans un marché commun. Et cet enjeu est au moins aussi important que l'enjeu fiscal.

Pour ces raisons, lors du projet de révision de la directive accise en 2008⁶, la Commission avait émis un avis négatif sur le présent régime applicable au commerce de vins

à destination des particuliers et estimait « *qu'une telle restriction générale au principe régissant le marché intérieur ne se justifie plus* ». Dans son projet de réforme, elle plaiderait d'ailleurs pour mettre un terme à cette restriction, mais sans être entendu. On notera ainsi que tant les services de Bruxelles qu'une large composante du Parlement européen ont soutenu un assouplissement de ce type de commerce, mais ils se sont heurtés aux réticences des Etats membres.

UN DISPOSITIF FISCAL QUI DISCRIMINE LES VIGNERONS INDÉPENDANTS

Outre la libre circulation des échanges intérieurs, un autre fondement du marché commun est la concurrence non faussée entre les producteurs. Là encore, la concurrence n'est pas un état qui se décrète, mais qui s'examine concrètement à partir de quelques règles objectives.

On constate ainsi que, économiquement, certaines livraisons de vins (en petite quantité) ne sont pas viables, car les règles liées aux accises les rendent trop coûteuses. De fait, ce type de livraison aura plus d'importance (en part du chiffre d'affaires ou du bénéfice net) pour des exploitants indépendants et/ou de petite taille. On suppose ainsi qu'un négociant, une coopérative ou un importateur amortira le coût des formalités par l'effet de taille ou de volume. En d'autres termes, le rendement d'échelle procuré par la formalité de représentation fiscale profite aux acteurs de grande taille et en premier lieu le négoce. Le dispositif tend ainsi à rendre déloyale la concurrence sur ce segment de marché.

⁶ Rapport de la commission et projet de directive du conseil 02.04.2008
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2004:0227:FIN:FR:PDF>

4 - LES PROPOSITIONS DE REFORME

Pour éclairer fidèlement le contexte décisionnel, nous présentons d'abord les freins à la réforme pour montrer qu'ils sont surmontables et avancer ainsi des propositions.

4.1 | D'ABORD COMPRENDRE LES FREINS GENERIQUES A LA REFORME

En soi, on peut estimer que nombre de parties prenantes (Commission, Parlement, Conseil des ministres) sont sensibles à la problématique des entraves concrètes au commerce intracommunautaire notamment quand il s'agit de petites entreprises. Les difficultés proviennent du fait que d'autres considérations viennent structurer le système d'accise et que ces considérations tendent à primer sur le reste.

Avant de les présenter, rappelons ici que, dans l'univers des accises, le vin est un « petit » sujet au sens où il engage des recettes fiscales modérées relativement au carburant par exemple. Les décideurs publics prennent ainsi attention au fait qu'une modification motivée par une question viticole ne vienne pas perturber la question des accises sur le carburant et le tabac.

Il faut ensuite revenir à l'idée que l'accise est censée soutenir une sorte d'« ingénierie

comportementale » en faveur de la santé publique. Cette idée est inégalement partagée en Europe (elle est très marquée en Scandinavie et globalement plus marquée en Europe du nord), mais elle progresse dans d'autres pays. En France, la création d'une taxe assimilable à une accise sur les boissons premix a bien soutenu l'objectif de prévention chez les jeunes. Elle est surtout très vivace au sein de la Commission européenne notamment au niveau de la DG santé et consommation qui a forcément voix au chapitre sur ces dossiers.

Dans ce cadre, il est très difficile d'envisager un assouplissement du régime fiscal en soi (taux et assiette) et notamment une extension des dérogations (pour des particuliers, sur des petites quantités, etc.). Avant même d'envisager la question budgétaire, l'objection de santé publique sera de toute façon un facteur bloquant.

L'autre considération tient à l'objectif budgétaire et, plus précisément, à l'organisation des services fiscaux. Sur ce sujet, convenons que le vin n'est pas le carburant et que l'enjeu budgétaire n'est pas crucial (mais on ne peut le négliger en cette période de crise de la dette).

L'élément plus structurant quand on évoque les formalités de commerce intracommunautaire renvoie moins au



niveau de la taxe (il n'est pas négociable), mais tout simplement au souci des services fiscaux (les douanes en l'occurrence) de disposer de procédures qui conviennent à leur organisation. La difficulté est décuplée par le fait, que s'agissant de commerce international, il faut convenir à plusieurs services fiscaux nationaux qui peuvent avoir des organisations différentes.

En tout état de cause, notre propos signifie que, au-delà du décideur communautaire, toute réforme des accises doit tenir compte des positions « organisationnelles » des services fiscaux. Notamment, il est probable qu'un changement important des formalités sur les accises ne puisse pas intervenir que sur les vins, mais concernera aussi les postes plus lourds que sont le tabac et les carburants.

4.2 | LES SOLUTIONS QUI PEUVENT ETRE APORTEES

A PRIORI, ÉCARTER TOUT RÉGIME FISCAL DÉROGATOIRE POUR LES PETITES QUANTITÉS

Toute solution visant à ne pas payer l'accise (une dérogation sur les petites quantités par exemple) serait fort mal acceptée par les pouvoirs publics. Pour ceux qui mettent un facteur incitatif dans cet outil, l'existence d'une dérogation serait un mauvais message. Pour d'autres, plus nombreux, ayant un point de vue budgétaire il s'agirait d'une niche fiscale, soit un concept en voie d'extinction.

D'un point de vue plus symbolique, il est important de montrer que la volonté des producteurs ne porte pas sur le montant

d'impôt, mais sur les formalités qui lui sont associées. La réforme doit donc directement porter sur ce point et ne pas constituer un quelconque alibi pour une ristourne fiscale. Considérant par contre qu'un alourdissement de la fiscalité nuirait à ce commerce, la position des Vignerons indépendants est ainsi de requérir une stabilité des taux actuels.

REMETTRE EN CAUSE LE PRINCIPE DE REPRÉSENTANT FISCAL NATIONAL OU PRÉVOIR UN SEUIL

Une autre solution consisterait à simplifier autant que possible la procédure ce qui amènerait à ne pas avoir besoin de transiter par un représentant fiscal et à supprimer les obligations associées (au moins la garantie si ce n'est l'enregistrement). Exprimée de cette

façon maximaliste, la proposition paraît peu compatible avec les positions organisationnelles des services fiscaux qui demandent à la fois du formalisme et de la réassurance.

Mais, sous cet angle, le principe de dérogation serait bien plus acceptable. En fait, les services de l'Etat ont besoin de ce formalisme principalement pour sécuriser les recouvrements significatifs en termes de recettes. Dès lors, les formalités liées aux accises pourraient être très allégées pour la transaction d'un faible volume dont le montant reste à déterminer. Le seuil de 90 litres (120 bouteilles) de la directive de 2008 pour les utilisations non commerciales serait un bon point de départ. Pour être constructif, on pourrait même retenir un seuil plus bas (60 bouteilles soit dix caisses par exemple, ce qui correspond mieux au cas d'un particulier).

UN SYSTÈME DE CHAMBRE DE COMPENSATION OU DE GUICHET UNIQUE

L'objectif serait de permettre au viticulteur de payer une accise au taux étranger dans son pays d'origine. Cela lui éviterait de passer par un représentant fiscal et de devoir se plier aux formalités liées à chaque pays. Par exemple, il facture au particulier belge l'accise belge puis reverse le montant d'accise aux services fiscaux français. En bout de course, un système de chambre de compensation est créé au stade communautaire : il est mis en place une balance entre tous les pays des accises versées puis un reversement unique compensateur (il peut intervenir tous les trimestres par exemple). Couramment utilisé dans les domaines bancaires et financiers (classiquement sur les chèques), le système semble moins usuel dans le domaine fiscal.

Il reprend assez exactement la logique du guichet unique de TVA transfrontalière. Dans ce cas, les professionnels payent leur TVA à



un seul Etat membre (contrairement à notre proposition de chambre de compensation cet Etat n'est pas nécessairement le pays d'origine). Un guichet unique pour les accises transfrontalières du vin constituerait ainsi une déclinaison pertinente.

D'une certaine manière, les professionnels reportent sur les services fiscaux les coûts de transaction liés aux accises (c'est aux Etats de s'arranger entre eux pour se reverser les recettes fiscales, les professionnels restent dans un schéma national simplifié).

L'argument est très entendable pour deux raisons. D'une part, il est logique que les coûts de transaction fiscaux soient plutôt supportés par l'administration en charge de la recette que par les professionnels, notamment quand ce coût produit un effet discriminatoire. D'autre part, la coopération transfrontalière intra-UE est formellement un enjeu important pour les instances communautaires notamment pour assurer l'effectivité de la libre circulation des biens. Dans son communiqué de presse du 13 janvier 2012, relatif au guichet unique de TVA pour les télécoms, Algirdas Šemeta, membre de la Commission européenne chargé de la fiscalité, de l'union douanière, de l'audit et de la lutte antifraude, a bien résumé l'idée : « *la complexité du système de TVA actuel de l'Union européenne est un obstacle à l'activité économique au sein du marché unique. Le guichet unique facilitera considérablement le développement transfrontalier des jeunes entreprises européennes, ce qui contribuera à stimuler la croissance et l'emploi* ».

On peut enfin souligner, tant pour cette solution que pour la précédente, que la simplification demandée est susceptible de profiter aussi à l'activité des services fiscaux. Ces derniers font en effet face à des micro-procédures, où le taux d'erreur est mécaniquement assez élevé et dont le cout unitaire de traitement doit être significatif. Une chambre de compensation rationalise et « industrialise » le processus ce qui pourrait permettre d'accroître le rendement fiscal net pour les services de l'Etat.

