

Baisse de la TVA en restauration commerciale : vers un cadeau empoisonné ?

Résumé :

Après une décision favorable de la Commission Européenne de revoir le taux de la TVA¹ pour l'ensemble du secteur de la restauration commerciale en France et avant de passer l'épreuve finale de l'accord des quinze ministres de finances de l'Union, il est utile, un instant, de s'arrêter sur les différents scénarii qui pourraient apparaître dans le cas d'une issue favorable. L'auteur présente une déclinaison de trois hypothèses majeures, l'une qui s'appuie sur une non-répercussion de la baisse de la TVA sur les prix pratiqués, une autre identique mais avec amplification de la masse salariale (hausse des salaires ou création d'emplois). La troisième s'inscrit dans une logique de partage du cadeau entre le client, l'entreprise (investissements en hausse), les employés (hausse des salaires ou création d'emploi à temps plein ou partiel) et l'entrepreneur (revenu en hausse). C'est cette voie qu'il semble préférable de prendre.

Mots clés : Restauration commerciale, TVA, frais de personnel, embauches, investissements.

Le contexte

La baisse programmée du taux de TVA en restauration commerciale, de 19,60% à 5,50%, entraînerait une baisse supposée des prix à l'affichage de 11,79%. Il semble illusoire de croire que l'ensemble des professionnels va agir dans ce sens. D'ailleurs une étude menée par le cabinet Coach Omnium et rendue publique le 21 juillet 2003 auprès d'un échantillon de 386 restaurateurs français avance l'idée que « les restaurateurs ont l'intention de privilégier l'emploi et les salaires plutôt que la réduction des additions de leurs clients [...] seuls 7% des restaurateurs interrogés déclarent avoir l'intention de répercuter intégralement la baisse de TVA sur leurs tarifs [...] 48,3% disent vouloir profiter de la diminution de la taxe pour embaucher ou créer des postes de travail et 51% pour améliorer les salaires du personnel »².

¹ Annexe H de la directive de 1977 sur la TVA fixant la liste des biens et services pouvant faire l'objet d'un taux réduit. La proposition de directive destinée à harmoniser la taxe sur la valeur ajoutée a été adoptée par la Commission Européenne le 16 juillet 2003. Il faut se souvenir cependant que la même Commission contestait, un mois plus tôt, les effets favorables sur l'emploi des baisses de TVA (Le Monde 5 juin 2003). Cette nouvelle annexe H comporte désormais 20 catégories de produits ou services sur lesquels les gouvernements pourront appliquer un taux réduit.

² Les Echos, 22 juillet 2003, « Baisse de la TVA : les restaurateurs ne réduiront pas beaucoup leurs prix ».

Au plan économique, ce secteur ne déroge pas à la règle de la place qu'occupent les PME en termes de répartition des acteurs.

En effet, ici les très petites entreprises (effectifs inférieurs à 10 salariés) représentent 95,50% du tissu économique de la restauration commerciale. Seules 17 entreprises occupent plus de 500 employés (voir tableau 7). Si l'on retranche les 60 000 entreprises qui n'emploient aucun salarié³ (catégorie 0-9), le chiffre chute à 44 720 entreprises PME au sens de l'INSEE (moins de 500 salariés, voir tableau 1).

C'est ce chiffre que nous retiendrons pour appréhender les conséquences de la baisse de la TVA sur les hausses des salaires ou des emplois créés. En effet, nous considérons à ce niveau que la taille de l'entreprise (nombre de couverts et donc volume du chiffre d'affaires) ne permettra pas d'embaucher une personne sans affecter la rentabilité de l'entreprise.

Tableau 1

Employés	0-9	%	10-49	%	50-499	%	> 500	%	Total
Entreprises ⁴	100108	95,5	4310	4,1	312	0,3	17	0,1	100%

Source Insée 1998.

Le CA du secteur de la restauration commerciale hors les restaurations dites « parallèles » (traiteurs, grandes surfaces, boulangeries, charcuteries, stations service), hôtelière et celle que l'on trouve dans les cafés, snacks, représente environ 32 milliards d'euros ttc soit 26,75 Mds € HT⁵. Le CA HT moyen par entreprise (avec de grosses distorsions) est de :

$$26,75 \text{ Mds } \text{€} / 105\,000 \text{ entreprises} = 255\,000 \text{ €} (1\,673\,000 \text{ FF}).$$

C'est sur ces bases que nos hypothèses de calculs ont été réalisées ce qui représente 30 000 couverts à 10 € ttc (voir supports techniques en fin d'article, colonne A). Rappelons que ces deux dernières années la hausse du secteur fut de 1,82% (source GIRA⁶). La question de la variation de l'activité par rapport au prix renvoie au principe de l'élasticité de la demande par rapport au prix.

³ Le Monde, 23 juillet 2003, « Renaud Dutreil veut troquer la baisse de TVA dans l'hôtellerie pour de meilleurs salaires ».

⁴ Environ 105 000 ici mais plus de 184 000 restaurants, une entreprise pouvant avoir plus d'un restaurant, exemple : McDonald's qui devrait inaugurer son 1000^{ème} restaurant cette année.

⁵ Cours « Economie de la restauration » de l'auteur actualisé.

⁶ Gordon Institute Research Association in Les Echos, 22 avril 2003, « La restauration française a connu une croissance ralentie en 2002 ».

Avec une élasticité de -1, nous pourrions espérer une croissance de l'activité conforme à la baisse des prix qui est donc ici de 11,79%.

Une élasticité de -0,5 supposerait une hausse de l'activité de 5,9%. Il y a là source de réflexions sur la véracité de ces projections. Au vu de la conjoncture économique et des priorités budgétaires des ménages, rien ne peut laisser espérer une élasticité en ce sens (santé, logement, loisirs hors restauration, bricolage qui sont des secteurs en progression).

Avec une hausse de 5% de fréquentation le secteur connaîtrait déjà un boom important qui supposerait une attitude généreuse des consommateurs actifs pour ce secteur de la restauration hors foyer (RHF).

Une hypothèse discutée aujourd'hui, aussi contestable que plausible au vu de l'étude citée en préalable, est que certains restaurateurs ne répercuteront pas cette baisse de la TVA sur leurs prix (93% au regard de l'étude Coach Omnium citée en référence).

Cela contribuerait alors à déplacer le cadeau fiscal, appréhendé entre 3 milliards d'euros et « même à 4,6 milliards d'euros si cela porte sur les alcools consommés dans les restaurants »⁷, du consommateur vers le restaurateur. En effet, le chiffre d'affaires, sans action particulière du professionnel, s'amplifierait alors de 13,37% (voir colonne B en annexe).

Cette hausse de 13,37%, correspond au différentiel de TVA collectée en valeur absolue :

$$5,21 - 16,39/83,61 \times 100 = 13,37\%$$

Cela confirmerait l'idée du transfert, dans ce cas, du cadeau fiscal. Ce qui ne reste pas dans la poche du consommateur va bien dans celle du restaurateur ! Certains s'offusqueront que l'on puisse, un instant, penser à mal et imaginer que les professionnels de la restauration agiront ainsi. Attardons nous sur les bases de cette hypothèse très critiquable, car accablante pour les professionnels qui garderaient le bonus fiscal pour eux. L'idée d'une contrepartie notamment en terme de création d'emplois fait aujourd'hui débat. De 40 000 créations dans les hypothèses les plus fortes et qui émanent de la Fédération professionnelle l'UMIH via son Président André Daguin, nous arrivons péniblement aujourd'hui à 10 000 selon un rapport de la Commission européenne sur ce thème⁸.

Simulations de comptes de résultat (annexe technique, tableaux 1 et 2)

⁷ Le Monde, 17 juillet 2003.

⁸ Le Monde, op. cit.

Une analyse plus fine peut nous permettre de comprendre ce décalage et d'appréhender ce chiffre de 10 000 comme plus proche de la réalité.

Les données fournies dans les tableaux en annexe ne sont que des exemples théoriques. Les pourcentages des grands postes de gestion sont issus d'un ouvrage de l'auteur⁹. Les principaux postes dans ce secteur sont les Coûts des matières premières (CM) et les Frais de Personnel (FP), justement. Ils forment ce que l'on appelle dans la profession le Prime Cost traduisent « premiers coûts ». Ces coûts exprimés par rapport au chiffre d'affaires, varient bien évidemment selon la nature de l'activité (restaurant gastronomique ou crêperie, fast food ou restaurant à thème par exemples).

Nous présentons dans la colonne B du tableau 1, le compte de résultat qui correspond à la non répercussion de la baisse de la TVA. L'ensemble des coûts est élaboré sur une base inchangée (logiquement non affectés du simple fait d'une diminution de la TVA), avec l'idée que l'activité n'ayant pas progressé (en nombre de couverts), le professionnel ne voit pas la nécessité d'embaucher. Les frais de personnel (FP) resteraient donc en valeur absolue à l'identique comme pour le coût des matières premières. Le Prime Cost et les autres coûts (fonctionnement, gestion et d'occupation) restent constants en valeur absolue.

Nous observons une hausse considérable du bénéfice avant impôts (+ 227%).

Voyons désormais la même approche mais avec une contrepartie d'embauche ou une hausse des salaires. La première suggestion prône un budget de frais de personnel identique en valeur relative (35%).

Dans ce cas la hausse du poste Frais de Personnel sera donc logiquement de 13,37% puisque proportionnelle à la hausse du chiffre d'affaires hors taxes (voir tableau 2, colonne C). Notons au passage que nous aurions ici un nouveau modèle d'élasticité non pas de la demande par rapport au prix mais des salaires par rapport au prix.

$$e \equiv \frac{\Delta FP/FP}{\Delta P/P} = -1$$

⁹ CALLOT, Ph. (1996), *Maîtriser la gestion en hôtellerie-restauration*, Editions BPI

Nous constatons une augmentation du poste des frais de personnel en valeur absolue de 11 740 € soit l'équivalent d'un temps partiel (675 euros par mois, 45% de charges patronales). Une autre possibilité serait que le Prime Cost soit maintenu au taux de 67%. Cela serait une décision aussi éthiquement sociale qu'utopique. Le poste frais de personnel progresserait alors de 22 500 € ce qui, de fait, correspondrait à la création d'un emploi ferme sur une base de 1 290 euros bruts par mois.

Plusieurs questions émergent alors. Combien d'entreprises joueront ce jeu de l'emploi au détriment d'une rentabilité immédiate ? Combien d'entreprises rentrent dans ce cas de figure d'une PME qui réalise 30 000 couverts par an à 10 euros par personne¹⁰ ? Car il est évident cela n'est qu'une simulation. Quelles sont les probabilités de réalisation des différentes hypothèses indiquées ici ?

La plus critiquable de ces hypothèses consiste au véritable transfert du cadeau fiscal où le profit de l'entreprise explose à + 227%. Gageons que dans ce cas, les entreprises consacrent une partie de cette « manne » aux investissements (rénovation, modernisation, mise aux normes, embellissement, extension...). Un dernier scénario, justement, est celui d'un partage entre les acteurs. Le client, les salariés, l'entreprise (sous la forme d'investissements) et l'entrepreneur, seraient dans ce cas les bénéficiaires du cadeau fiscal (tableau 2, colonne D).

Adhérant à l'idée de l'élasticité du prix et de la demande, nous considérons ici que l'activité augmenterait de 7,7% suite à une baisse + de 5% des prix (élasticité -1,54). Le consommateur verrait son addition diminuer de 5%.

Selon la répartition des entreprises indiquée au tout début de cet article, nous pouvons alors ébaucher les scénarii suivants :

- 7% des entreprises (base 44 720) soit 3 100 entreprises qui répercuteraient la baisse des prix avec une hausse moyenne des salaires de 8% (notre estimation).
- 1/3 du solde des entreprises (44 720/3 soit 13 860 entreprises dans chaque cas) qui :
 1. 13 860 qui n'augmenteraient pas la masse salariale (hausse des salaires ou nouvelle embauche) ; combien d'entreprises consacraient ce bénéfice fiscal aux investissements ? 10%, 50% ? Pour quels investissements ?

¹⁰ Soit un Chiffre d'Affaires Hors Taxes de 250830 euros par an (1645000 FF)

2. 13 860 entreprises qui augmenteraient les salaires proportionnellement à la hausse du chiffre d'affaires hors taxes du fait de la baisse de la TVA (13,37%). N'y aurait-il pas d'ailleurs ici une clé (éthique sociale ?) liée au ratio des frais de personnel sur le CA, ici 35% rappelons-le (colonne C en annexe). Cela n'est pas envisageable car créant un statut à deux vitesses. L'un ayant des employés, l'autre pouvant agir en toute liberté.
- 13 860 entreprises qui décideraient d'une ou plusieurs embauches selon le volume d'activité. Ce chiffre est très nettement inférieur aux emplois promis par les responsables des organisations professionnelles (40 000 sur dix-huit mois). Il est, par contre, très proche de l'estimation faite dans le rapport de la Commission européenne, rapport qui a mis en doute le chiffre de l'UMIH et du Synhorcat¹¹.

Conclusion

Cette approche a tenté d'ébaucher différentes solutions au vu des perspectives de la baisse de la TVA en restauration commerciale (plats et boissons chacun s'accordant à reconnaître la difficulté de différencier les boissons de la prestation de service du repas). Le message se veut constructif. Les chiffres indiqués ne sont que des simulations et permettent de se faire une idée des conséquences de la baisse de la TVA.

Nul ne peut dire à ce jour quelle hypothèse fonctionnera plus qu'une autre. Ce qui est sur cependant c'est que :

1. Dans toutes les hypothèses, même les plus socialement « éthiques », l'entrepreneur améliorera son bénéfice (résultat net comptable) ;
2. Les créations d'emplois existaient déjà avant cette idée de baisse. Il faudra discerner celles qui sont liées à cette disposition de celles qui « naturellement » auraient eu lieu. Ainsi les données statistiques de l'INSEE¹² indiquent une progression 36,55% des emplois salariés entre 1998 et 1988 soit une hausse moyenne annuelle de 3,16%. Sur une base de 300 000 salariés pour 2002 et en reprenant cette progression, nous obtenons déjà un potentiel d'emplois nouveaux de 9 492 (300 000 x 3,16%). Ajoutés aux 13 860

¹¹ Le Monde, 17 juillet 2003, « TVA : hôteliers et restaurateurs ne relâchent pas leur pression sur le gouvernement ».

¹² Enquête Annuelle des Entreprises, INSEE. 1998 = 276749 salariés, 1988 = 202673 salariés

emplois¹³ nous obtiendrions donc 23 352 emplois créés qu'il ne faudra pas imputer totalement à cette baisse de TVA...

3. De grandes disparités seront observées si ce nouveau taux se met en place. Ces disparités résultent : a) de la taille de l'entreprise (TPE, PME, grand groupe) en termes de chiffre d'affaires, d'unités, et donc du nombre d'employés ; b) du type de restauration (crêperie, brasserie haut de gamme, pizzerias, cafétérias) où les marges notamment du fait du Prime Cost divergent très conséquemment ; c) du profil psychologique du décideur (déontologie, respect d'une charte à mettre en place, éthique sociale, corporatisme et suivi des consignes des Fédérations) et des stratégies des acteurs (croissance interne/externe, internationalisation, diversification, domination par les coûts, développement de nouveaux concepts).
4. Quid des 60 000 entreprises sans salarié ? Baisseront-ils leurs prix en plus grand nombre que dans la catégorie des entreprises avec salarié ? Quelle sera l'attitude de ces petites structures où l'indépendance est la caractéristique première ? Investiront-ils ? Embaucheront-ils ? Les deux ? Il est fort peu probable que nous assistions à un mouvement d'ampleur pour ces deux solutions. L'étude citée en référence ci-dessus doit nous inviter à la plus grande prudence.
5. La colonne D du tableau 2 en annexe et les commentaires qui y figurent représentent une forme de scénario « idéal » qui sert tous les acteurs concernés par cette baisse.

Un gros travail de sensibilisation reste à mettre en place. Les professionnels verront sans doute dans ce cadeau fiscal une opportunité à saisir. Mais qu'ils ne se trompent pas de voie. L'investissement, la revalorisation salariale ou la création d'emplois sont des chemins qui grandiront la profession.

La voie de la prise de bénéfices pour soi ne peut être qu'une solution à court terme sans issue pour le long terme (économique et politique). Les professionnels doivent se réunir et se concerter pour définir le plan de communication qu'il importera de mettre en place afin de sensibiliser l'ensemble des acteurs (adhérents, chefs d'entreprises). Le gouvernement en place verrait d'un très mauvais œil que seulement 7% des professionnels baissent leurs prix. Cela serait déjà une première alerte.

¹³ Nous pouvons espérer plus !

Ce « cadeau fiscal » ne sera pas empoisonné, ni pour l'Etat ni pour les professionnels si chacun prend ses responsabilités (colonne D). Ce mot prend ici toute sa dimension tant il importe aujourd'hui que cette noble profession attire les jeunes. Gageons que les restaurateurs réussiront ce pari.

Supports techniques

Tableau 1. Compte de résultat initial sur une base de 30 000 couverts :

Tableau 1	A	%	B	%
Chiffre d'affaires TTC (30000 couverts)	300 000	119,60 %	300 000	105,50 %
- TVA collectée	45 000	19,60 %	15 640	5,50 %
Chiffre d'affaires HT	250 840	100 %	284 360	100 %
- Coûts des Matières Premières	80 270	32 %	80 270	28,22 %
- Frais de Personnel	87 790	35 %	87 790	30,87 %
Prime Cost ==>	168 060	= 67 %	168 060	= 59,09 %
- Coûts de Gestion et de Fonctionnement	37 625	15 %	37 625	13,23 %
- Coûts d'occupation	30 100	12 %	30 100	10,58 %
= Résultat avant Impôts des Sociétés	15 050	6 %	48 575	17,08 %

Commentaires :

Colonne A : base de 10 €par couvert et taux de TVA à 19,60%

Colonne B : non répercussion de la baisse de la TVA et non modification des coûts en valeur absolue. Le prime cost passerait à 59,09% fixe à 168 060 euros. Le résultat augmenterait de 227%.

Tableau 2	C	%	D	D/A	%
Chiffre d'affaires TTC	300 000	105,50 %	285 000	- 5,00 %	105,50 %
- TVA collectée	15 640	5,50 %	14 860		5,50 %
Chiffre d'affaires HT	284 360	100 %	270 140	+ 7,70 %	100 %
- Coûts des Matières Premières	80 270	28,22 %	80 270	n.c.	29,71 %
- Frais de Personnel	99 530	35 %	94 810	+ 8,0 %	35,09 %
Prime Cost ==>	179 700	= 63,22 %	175 080	+ 4,18 %	= 64,80 %
- Coûts de Gestion et de Fonctionnement	37 625	13,23 %	37 625	n.c.	13,92 %
- Coûts d'occupation	30 100	10,58 %	33 110	+ 10 %	12,25 %
= Résultat avant Impôts des Sociétés	36 935	12,97 %	24 325	+ 61,6 %	9,03 %

Commentaires :

Colonne C : Les prix ne sont pas baissés, le coût des matières premières est inchangé. Les frais de personnel sont alignés sur 35% et progressent en valeur absolue de 11 740 € Les autres coûts sont inchangés.

Colonne D : le partage du cadeau fiscal avec : 1) une baisse des prix de 5% (consommateur) ; 2) une hausse des salaires de 8% (frais de personnel et charges sociales) ; 3) Une hausse des coûts liés aux investissements de 10 % (amortissements, leasings) ; 4) Une hausse du revenu avant impôts de 62% (Exploitant et Etat).