

# De l'optimisation à l'évasion fiscale internationale (1/2)<sup>1</sup>

Les pratiques « défiscalisantes » agressives des firmes multinationales font régulièrement la Une des journaux. En comprendre les mécanismes complexes est une nécessité pour distinguer l'optimisation fiscale de l'évasion fiscale internationale, le légal de l'illicite.

Auteur

**Patrick Pinteaux**

Professeur dans les classes préparatoires au diplôme de comptabilité et de gestion (DCG) et au diplôme supérieur de comptabilité et de gestion (DSCG) au lycée Jules-Uhry de Creil.

<sup>1</sup> > Retrouvez dans le prochain n° d'*Économie et Management* (163, avril 2017) la seconde partie de cet article consacrée à l'évasion fiscale internationale.

« **Quand** un système est incapable de traiter ses problèmes vitaux, il se dégrade, se désintègre, ou bien se révèle capable de susciter un méta-système à même de traiter ses problèmes : il se métamorphose<sup>2</sup>. »

La globalisation financière de l'économie couplée à la souveraineté fiscale des États a permis aux grandes entreprises implantées sur plusieurs territoires de réaliser des montages fiscaux destinés à payer moins d'impôts. Ce phénomène a été amplifié par les États qui ont fait du *dumping* fiscal en mettant en place des systèmes fiscaux attractifs fondés sur une pression fiscale allégée, créant ainsi une concurrence fiscale étatique, source d'évasion fiscale internationale préjudiciable au redressement des comptes publics. Le pilotage du taux effectif d'imposition devient une arme stratégique pour créer de la valeur pour l'actionnaire. L'optimisation fiscale, qui fait partie de la gestion normale des groupes, change alors de nature en passant par les paradis fiscaux et la manipulation des prix de transfert. Nous caractérisons la notion d'optimisation fiscale avant d'aborder ses différentes techniques et moyens mis en œuvre pour limiter ses abus.

## Optimisation fiscale internationale

### Un cadre légal étatique permissif

L'optimisation fiscale peut se définir comme l'utilisation par le contribuable de moyens légaux lui permettant d'alléger son impôt. Cette pratique, en soi, n'est pas condamnable. Elle a été légitimée par le Conseil d'État dans le cadre français et par la Cour de justice de l'Union européenne : un contribuable n'est pas censé choisir la

<sup>2</sup> > Edgard Morin, *La Voie*, Paris, Fayard, 2011, p. 31.

solution fiscale la plus onéreuse. Pour la jurisprudence, l'optimisation fiscale ne constitue pas un abus de droit, dès lors que l'opération, non dissimulée, a une substance économique et juridique<sup>3</sup>.

Avec le développement des entreprises transnationales, l'optimisation est devenue une industrie. Pour les multinationales, l'impôt sur les sociétés est traité comme une charge à minimiser pour augmenter la rentabilité du groupe et accroître la valeur pour l'actionnaire. Elles mettent alors en place une gestion fiscale internationale pour atteindre cet objectif. Les départements fiscaux des multinationales sont considérés comme des centres de profit devant créer de la valeur pour l'entreprise tout en arbitrant en permanence entre minimisation des impôts et risque de réputation (Chavagneux et Palan, 2012). Ce phénomène est favorisé par les États qui élaborent des régimes fiscaux très favorables pour attirer les investisseurs étrangers : « Entre 1986 et 2008, les taux nominaux [au sein de l'Union européenne] ont baissé de 14,5 points en moyenne... tandis que le taux effectif moyen d'imposition baissait également de 27,7 % en 1995 à 23,5 % en 2005. » (Marty, 2014, p. 120). Les firmes multinationales sont donc incitées à y localiser leurs bénéfices pour échapper à l'impôt. Par exemple, en Irlande, le droit fiscal autorise une multinationale à créer sur son sol une société spécifique appelée « hybride » qui est régie par le droit des sociétés irlandais, sans en être résidente fiscalement. La résidence fiscale peut donc être dans un autre pays, là où sera implanté le management (la société holding) et où, par conséquent, seront imposés l'ensemble des profits réalisés. Cette technique d'optimisation est connue sous le nom « *double irish* ».

<sup>3</sup> > Cour administrative d'appel de Versailles, 6<sup>e</sup> chambre, 22/11/2012, 10VE03850, inédit au recueil Lebon.

### Encadré 1. Les stratégies types des entreprises en matière d'optimisation fiscale

Le rapport BEPS (Base Erosion and Profit Shifting)\* de l'OCDE (2013) précise qu'une entreprise qui cherche à mener une opération d'optimisation fiscale à l'échelle internationale doit mettre en œuvre un ensemble d'actions et de stratégies coordonnées en fonction des différents régimes nationaux. Ces actions et stratégies se répartissent schématiquement en quatre catégories principales :

- « > minimisation de la charge fiscale dans le pays d'origine ou dans un pays étranger où l'entreprise est implantée (qui est souvent un territoire ayant une fiscalité moyenne à forte), soit par un transfert des bénéfices bruts au moyen de structures commerciales, soit par une réduction du bénéfice net au moyen d'une maximisation des déductions au niveau du contribuable ;
- > une imposition faible ou nulle à la source ;
- > une imposition faible ou nulle au niveau du bénéficiaire (qui peut être obtenue grâce à des pays ou territoires à faible fiscalité, à des régimes préférentiels ou à des asymétries transnationales de la fiscalité des montages hybrides), avec possibilité de se faire attribuer des bénéfices exceptionnels substantiels, souvent constitués au moyen de dispositions intragroupes ;
- > une absence d'imposition courante des bénéfices faiblement taxés (rendue possible grâce aux trois premières étapes) au niveau de la société mère effective. »

\* En français : « Érosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices ».

Source : P.-A. Muet, « L'optimisation fiscale des entreprises dans un contexte international », rapport, Assemblée nationale, 2014.

L'optimisation fiscale n'est pas une pratique récente. Cependant, avec la globalisation de l'économie et l'imbrication de plus en plus forte des marchés, elle a changé d'échelle et s'est industrialisée en devenant une des principales composantes de la stratégie des entreprises multinationales (encadré 1). Pour créer de la valeur pour ses actionnaires, le groupe doit optimiser son taux effectif d'impôt (TEI). En effet, selon Monsellato (2009) : « Trois facteurs influent significativement sur la rentabilité d'exploitation d'une entreprise : sa rentabilité opérationnelle, son résultat financier, son taux effectif global. De l'optimisation de ces trois facteurs dépendent à la fois la rentabilité du capital de l'entreprise et la capacité d'autofinancement de l'entreprise. » En conséquence, le TEI est un indicateur très suivi par les marchés financiers.

À la différence du taux théorique d'impôt qui est le taux d'imposition

des bénéfices prévu par les différentes législations fiscales, le TEI représente le taux effectivement payé. Le TEI rapporte la somme de l'impôt exigible et de l'impôt différé<sup>4</sup> au résultat imposable consolidé. Pour une entreprise multinationale, un écart significatif entre ces deux taux constitue une forte présomption que le groupe pratique une gestion active de son impôt. Par exemple (cité par Zaki, 2014), alors qu'aux États-Unis la *corporate tax* est de 35 %, le groupe pharmaceutique américain AbbVie

<sup>4</sup> > L'impôt exigible correspond à l'impôt calculé sur la base du résultat fiscal. Il représente l'impôt qui va être payé. Lorsqu'on élabore les comptes consolidés d'un groupe de sociétés, les règles comptables obligent à adopter une approche de l'impôt qui s'appuie sur le principe de rattachement des charges et des produits. Les opérations réalisées par les entités composant le groupe peuvent avoir des conséquences fiscales positives ou négatives autres que celles prises en considération pour le calcul de l'impôt exigible. Il en résulte des actifs (économies d'impôt futures) ou passifs d'impôt (impôts futurs) qui sont qualifiés de différés.

## Encadré 2. La preuve d'impôt (tax proof)

La preuve d'impôt est une information que doit fournir le groupe. Elle est un rapprochement entre la charge d'impôt totale réelle comptabilisée dans le résultat du groupe et la charge d'impôt théorique calculée en appliquant au résultat comptable consolidé avant impôt le taux d'impôt applicable à l'entreprise consolidante sur la base des textes fiscaux en vigueur. Il est alors possible d'analyser la charge d'impôts sur les bénéfices comptabilisée par les groupes et mesurer les pratiques d'optimisation fiscale\*.

Soit un groupe français composé de deux sociétés : une société mère X et une filiale Y installée en Irlande. Au cours de l'exercice N, le groupe a réalisé un résultat comptable avant impôt de 1 000 en France et 5 000 en Irlande (taux d'imposition des sociétés 12,5 %). En France, des charges pour 100 ne sont pas déductibles.

	Base		Impôts
<b>Impôts théoriques</b>	Résultat consolidé avant impôt = 1 000 + 5 000 = 6 000	Taux théorique d'impôt = 33,33 %	Charge d'impôt attendue = 2 000
<b>Différences permanentes** = impact des charges définitivement non déductibles</b>	100	33,33 %	33,33
<b>Différence de taux sur le résultat irlandais</b>	5 000	33,33 % - 12,5 % = 20,83 %	- 1 041,5
<b>Impôt comptabilisé (impôt exigible) = charge d'impôt effective du groupe</b>	6 100 = résultat fiscal groupe = 6 000 + 100	<b>16,2595 % = taux effectif d'imposition du groupe X = 991,83/6 100</b>	991,83

**Conclusion :** grâce à l'implantation de la filiale Y en Irlande, le groupe X a réduit son taux global d'imposition de 17,07 % (33,33 % - 16,26 %).

\* Cf. le blog de Bruno Bachy : [www.leblogdesfinanciers.fr/autor/bbachy](http://www.leblogdesfinanciers.fr/autor/bbachy).

\*\* Différence définitive entre le résultat comptable et le résultat fiscal (élément non déductible ou non imposable de façon permanente) servant de base au calcul de l'impôt exigible.

a pu ramener son taux effectif global d'imposition de 22 à 13 %, à la suite du rachat en juillet 2014 de son rival européen Shire, en se « redomiciliant » sur l'île anglo-normande de Jersey à la fiscalité très favorable en utilisant la pratique des « inversions d'entreprises<sup>5</sup> ».

Cependant, le TEI doit être manié avec précaution : « En effet, un TEI faible peut tout aussi bien être la résultante de l'habileté fiscale de l'entreprise que de l'application stricte sans visées optimisatrices des règles fiscales incitatives élaborées à dessein par le législateur afin de favoriser l'activité, ces deux phénomènes pouvant par ailleurs se combiner. » (rapport Muet)

5 > Cette règle fiscale permet à une société américaine qui possède 20 % d'un groupe étranger de se « redomicilier » au siège de ce dernier.

**Tableau 1. Les cinq catégories d'outils d'optimisation fiscale des firmes multinationales**

Catégories	Objet
<b>Les régimes de type « mère-fille »</b>	Exonérer en totalité ou quasi-totalité les dividendes qu'une filiale établie dans un État distribue à sa société mère située dans un autre État.
<b>Le financement par endettement</b>	Générer des économies d'impôt grâce aux charges d'intérêts qui vont venir réduire le résultat fiscal.
<b>L'utilisation des produits hybrides</b>	Utiliser des produits qualifiés différemment par deux États, par exemple traités comme des titres de dette dans l'État A et comme des titres de participation dans l'État B. Les sommes versées par la société émettrice (État A) sont des charges d'intérêts déductibles de son résultat fiscal. Les produits perçus par la société établie dans l'État B sont des dividendes exonérés d'impôt sur les sociétés car bénéficiant du régime de type mère-fille.
<b>La création d'entités hybrides</b>	Utiliser le fait qu'une même société soit qualifiée d'opaque dans son pays d'implantation et de fiscalement transparente dans un autre pays.
<b>Les prix de transfert</b>	Optimiser la valorisation des échanges transfrontaliers (les prix de cession interne) entre filiales au sein d'un même groupe de sociétés, pour localiser les bénéfices là où ils seront le moins taxés.

Source : d'après Éric Vernier, *Fraude fiscale et paradis fiscaux : décrypter les pratiques pour mieux les combattre*, Dunod, 2014.

Les groupes qui pratiquent l'optimisation fiscale n'ont pas un comportement condamnable ; en effet, ils appliquent les textes des différents pays dans lesquels ils sont implantés. Ils cherchent à réaliser des économies en minimisant leur charge fiscale. Cependant, une trop grande habileté fiscale peut avoir un coût en termes de réputation. L'entreprise Starbucks, par exemple, suite aux révélations sur ses pratiques fiscales, a vu sa valeur boursière s'effondrer, l'image de ses marques se détériorer et des points de vente fermer (Vernier, 2014).

### Différents schémas d'optimisation fiscale internationale

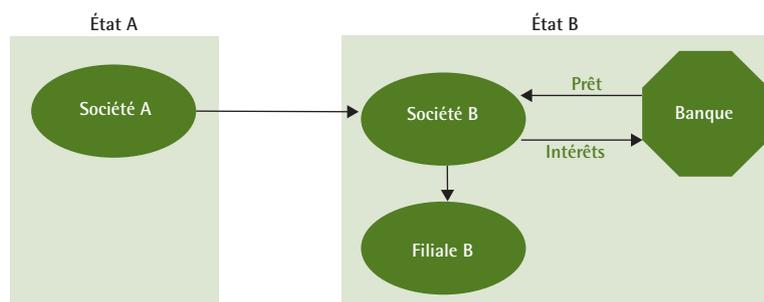
#### Utilisation d'entités hybrides : montage *double dip*

Une société A<sup>6</sup> possède la quasi-totalité des participations dans la société B, société mère d'un groupe fiscal (c'est-à-dire autorisée à compenser les résultats fiscaux des sociétés composant le groupe) formé avec la filiale B. La société B fait un emprunt auprès d'une banque.

L'État B considère la société B comme une société opaque<sup>7</sup> et accepte la déduction des intérêts bancaires du résultat fiscal du groupe qu'elle forme avec la filiale B. L'État A considère la société B comme transparente<sup>8</sup>. La société B est donc ce que l'on appelle en fiscalité internationale une « entité hybride » (tableau 1).

Le système de la double déduction fiscale, ou *double dip*, fonctionne de la manière suivante dans notre exemple : dans l'État B, les intérêts sont déduits du résultat fiscal

Figure 1. Le montage *double dip*



Source : d'après O. Goldstein et P. de Guyenro, « Mise en place des instruments de lutte contre l'optimisation fiscale agressive (BEPS, FATCA) : examen de la situation de la France en 2014 », 2014.

de la société B (régime de l'opacité), générant ainsi une économie d'impôt sur les sociétés. Puis ils sont déduits une seconde fois, dans le pays A, par le jeu de la transparence fiscale attribuée par ce dernier à la société B, qui, en conséquence, va intégrer pour imposition son résultat fiscal à celui de la société A (au prorata de sa participation dans la société B) qui en est l'un des associés (figure 1).

#### Utilisation d'instruments financiers hybrides

Selon l'OCDE (2012), « les instruments hybrides sont des instruments dont le régime fiscal est différent dans les pays concernés, étant le plus souvent considérés comme titres de dette dans un pays et comme titres de participation dans un autre ». L'utilisation judicieuse de ce genre de titres par un groupe international peut lui permettre de réaliser de substantielles économies d'impôt : voici un exemple de montage<sup>9</sup>.

Une société A, située dans le pays A, finance la société B dans le pays B, au moyen d'un instrument financier qui est qualifié de "titre de participation" (une action) dans le pays A et de "titre de dette" (une obligation) dans le pays B. Dans le pays A, la société A bénéficie d'un régime de type mère-fille qui exonère

d'imposition les dividendes versés par une filiale. La rémunération annuelle versée par la société B à la société A sera donc qualifiée de « dividende » (exonéré dans le pays A en application du régime mère-fille) et de « charge d'intérêts » (déductible du résultat fiscal de la société B).

#### Le « chalandage fiscal » (*treaty shopping*)

Les entreprises multinationales qui pratiquent cette forme d'optimisation fiscale utilisent les conventions fiscales en les articulant pour réduire leur impôt, en bénéficiant de doubles non-impositions (encadré 3). Le rapport Muet, s'inspirant de la définition donnée par le glossaire des termes fiscaux de l'OCDE, définit ainsi le *treaty shopping* : « La pratique du *treaty shopping*<sup>10</sup> consiste, pour les entreprises, en une analyse comparée des conventions fiscales, afin d'organiser les flux transnationaux de sorte à bénéficier des stipulations les plus avantageuses. Pour ce faire, la solution la plus fréquemment retenue est la création dans un État donné d'une structure (une société-écran) par laquelle transigent les flux, afin de placer lesdits flux sous un régime – plus favorable – d'une convention non applicable dans l'État de la source. »

6 > D'après O. Goldstein et P. De Guyenro, 2014.

7 > Société dotée de la pleine personnalité juridique et de la pleine personnalité fiscale. Ce sont des contribuables à part entière soumis à un impôt spécifique, l'impôt sur les sociétés.

8 > Société qui n'a pas la personnalité fiscale. Ce sont les associés qui paient l'impôt sur les bénéfices, à raison de leur participation dans le capital de la société.

9 > Ce montage est la combinaison d'exemples issus du rapport Muet (2014) et du rapport d'information OCDE (2012).

10 > Pour une étude approfondie, voir Fournier Montgjeux, 2014.

### Encadré 3. Les conventions internationales de double imposition

Les conventions internationales de double imposition (conventions fiscales) sont des traités internationaux bilatéraux qui sont prioritaires par rapport aux lois internes. Elles ont pour objet de supprimer les situations de double imposition d'un même revenu entre un pays A et un pays B, en indiquant « qui impose quoi ». Les techniques utilisées pour les faire disparaître sont :

- > la méthode de l'exonération (un seul État impose le revenu) ;
- > la méthode de l'imputation (l'impôt payé dans le pays d'origine du revenu est imputable sur l'impôt payé dans l'État de résidence).

Le modèle OCDE de convention fiscale, développé à partir de 1963, constitue le modèle standard. Il y aurait aujourd'hui 3 000 conventions en vigueur.

Par exemple, un groupe pratiquant le *treaty shopping*, qui souhaiterait éviter la retenue à la source (RAS) prévue par la convention fiscale liant la France et les Bermudes sur les flux opérés entre ces États, créera une société-écran dans l'État C – dit « État tunnel » – où la convention fiscale ne prévoit aucune RAS en direction de A et B pour y faire transiter les flux en question. Ainsi, un flux quittant la France (par exemple, un versement de dividendes) pour les Bermudes fera l'objet d'une retenue à la source au taux de 33,1/3 %. Mais d'autres États, comme les Pays-Bas, ne soumettent de telles transactions à aucun prélèvement. Le dividende qui quitte la France pour les Pays-Bas ne sera soumis à aucune RAS, car il s'agit d'un flux intracommunautaire. Il pourra ensuite être remonté aux Bermudes en franchise d'impôt, en application de la législation néerlandaise.

En résumé, un *treaty shopping* efficace est généralement composé de trois éléments :

- > une réduction de l'impôt sur les sociétés dans le pays d'origine du revenu (pays A signataire de la convention fiscale) ;
- > un taux d'imposition faible ou nul dans le pays du bénéficiaire du paiement ;

> un taux d'imposition faible ou nul sur les paiements à un contribuable d'un pays tiers (« l'État tunnel »).

### Le crédit-bail international et le double amortissement

Selon Chapellier (2000), en matière de crédit-bail, les pays se partagent schématiquement en deux groupes :

- > groupe 1, les pays faisant une analyse « juridique » de l'opération de crédit-bail (les moins nombreux), parmi lesquels figure la France. Ces pays distinguent une première phase de location d'une éventuelle levée d'option postérieure. L'amortissement du bien est réservé au crédit bailleur ;
- > groupe 2, les pays faisant une analyse « économique » de l'opération et qui la considèrent comme une opération de financement d'acquisition d'un bien. Elle s'analyse donc comme une vente assortie d'un prêt financier. Le crédit preneur qui a la propriété économique du bien est autorisé à amortir le bien.

Par exemple, pour permettre à une entreprise multinationale de transport routier de réduire sa charge globale d'impôt, l'optimisation fiscale va consister à installer l'entité crédit bailleuse des camions en France (groupe 1) et le crédit preneur (utilisateur) en Belgique (groupe 2). Au niveau du groupe, le bien sera amorti deux fois : une fois en France et une

autre fois en Belgique, générant ainsi de substantielles économies d'impôt sur les bénéficiaires.

### Les dispositifs anti-abus en France

Ces réglementations, intégrées dans le Code général des impôts (CGI), ont pour objectif de fixer des limites à l'optimisation fiscale des entreprises installées sur le sol national (tableau 2). En effet, comme le précisent Cozian et Deboissy (2016), « si une certaine habileté fiscale est une vertu respectable, elle ne doit pas, à peine de devenir coupable, franchir certaines bornes ».

### Conclusion

L'optimisation fiscale n'est pas une pratique condamnable, parce qu'elle respecte les lois. Faire des affaires en choisissant la voie la moins fiscalisée fait partie de la gestion normale des firmes multinationales guidées par la recherche du profit et la création de valeur pour les actionnaires : l'impôt sur les sociétés est une charge comme une autre, qu'il faut minimiser. Mais avec la globalisation et la financiarisation de l'économie, la pression des actionnaires est devenue plus prégnante, l'optimisation s'est « industrialisée » pour devenir agressive : il faut rester compétitif et rentable à tout prix, quitte à devenir immoral, en profitant des failles des systèmes fiscaux nationaux et en utilisant des montages juridiques, sans justification économique, dans des paradis fiscaux. Pour s'affranchir de l'impôt, les firmes multinationales – en particulier celles qui appartiennent au secteur de l'économie numérique – ont fait muter une simple habileté fiscale en un comportement plus condamnable au regard des pratiques employées et des sommes en jeu : l'évasion fiscale internationale. ●

Tableau 2. Le dispositif anti-abus du Code général des impôts

Article du Code général des impôts	Sujet	Objet
Art. 209 B <sup>1</sup>	Dispositif sur les sociétés étrangères contrôlées	Cet article a pour objet de dissuader les entreprises françaises de localiser leurs bénéfices dans des filiales ou des établissements stables situés dans des pays à fiscalité privilégiée <sup>2</sup> . L'application de cet article conduit en effet à imposer ces bénéfices en France.
Art. 212	Sous-capitalisation <sup>3</sup>	L'objectif de cet article est double : > s'assurer que les sociétés bénéficient d'une capitalisation suffisante pour exercer leur activité (c'est-à-dire qu'il n'y a pas disproportion entre les capitaux propres et l'endettement) ; > « lutter contre l'optimisation fiscale qui consiste, notamment pour les groupes étrangers, à sous-capitaliser leurs filiales françaises, afin de remonter les bénéfices réalisés en France sous la forme non de dividendes, mais d'intérêts déductibles des résultats fiscaux français. » (Melot, 2009).  La constatation de la sous-capitalisation d'une entreprise (présomption simple, c'est-à-dire sauf preuve contraire) résulte du franchissement par elle de trois seuils (un seuil d'endettement, un seuil de couverture d'intérêts et un seuil relatif aux intérêts reçus d'entreprises liées).
Art. 238 A	Paiement à des personnes établies dans des États à fiscalité privilégiée	Cet article présume (présomption simple) que sont fictives, et donc non déductibles du résultat fiscal de la société versante, certaines sommes versées (intérêts, redevances, rémunérations payées pour services de toute nature) à des bénéficiaires soumis à un régime fiscal privilégié. Ces sommes sont alors considérées comme des transferts indirects de bénéfices.
Art. 238-O A	États et territoires non coopératifs (ÉTNC)	Cet article adopte une définition du « paradis fiscal ». Il prévoit les critères selon lesquels une liste d'ÉTNC doit être déterminée et mise à jour annuellement. Il permet également d'inclure dans le CGI, par ricochet, divers dispositifs de sanctions à l'encontre de ces États et territoires, et donc de renforcer la lutte contre la fraude et l'évasion fiscales internationales.
Art. 57	Prix de transfert	Cet article a pour objectif d'éviter que les relations entre les sociétés d'un groupe implanté en France ne servent à localiser à l'étranger des bénéfices normalement imposables sur le sol national. L'administration fiscale doit démontrer que les opérations en France sont constitutives d'un transfert indirect de bénéfices à l'étranger ne relevant pas de la gestion normale de l'entreprise.
Art. 223 quinquies C <sup>4</sup>	Obligation de <i>reporting</i> pays par pays	Cet article est issu de la transcription en droit français en 2016 de l'action 13 du projet BEPS <sup>5</sup> . Il prévoit que les entreprises ou les groupes – français ou étrangers établis en France – dont le chiffre d'affaires est supérieur à 750 millions d'euros transmettent à l'administration fiscale une déclaration indiquant la répartition, pays par pays, de leurs bénéfices et des principaux agrégats économiques, comptables et fiscaux.
L. 13 AA	Obligations documentaires en matière de prix de transfert	Depuis le 1 <sup>er</sup> janvier 2010, certaines entreprises sont tenues de préparer une documentation permettant de justifier la politique de prix de transfert pratiquée dans le cadre de leurs transactions réalisées avec les entreprises associées.

1 > Cet article du CGI, créé en 1980, a été inspiré de la *subpart F* de l'Internal Revenue Code (IRC) des États-Unis. En vertu de ce dispositif, les résultats des *controlled foreign corporations* (CFC) sont réputés distribués à l'actionnaire américain et sont traités comme un dividende imposable sur le sol américain. Les CFC sont des sociétés étrangères dont plus de 50 % des droits de vote sont détenus par des actionnaires américains (voir sur ce point Rassat, Lamorlette et Camelli, 2010, page 284).

2 > Le deuxième alinéa de l'article 238 A du CGI dispose que le régime fiscal d'un pays est considéré comme privilégié dès lors que le montant des impôts sur les bénéfices ou les revenus dû par la structure qui y est installée est inférieur de plus de la moitié à celui dont elle aurait été redevable en France dans les conditions de droit commun.

3 > De nombreux États européens ont adopté des dispositifs de lutte contre la sous-capitalisation (*thin capitalization*). Pour une étude approfondie de ce dispositif, voir Poumellec, 2011. Pour une comparaison des dispositifs existant dans l'UE, voir Rassat, Lamorlette, Camelli, 2010, page 56.

4 > Le décret d'application a été publié le 12 octobre 2016.

5 > Voir la seconde partie de cet article dans le prochain numéro d'*Économie et Management*.

## > bibliographie

### Articles

**ABOUTH A.** et **CHASTEL A.**, « Évasion/Optimisation : une frontière à surveiller ! », *Revue de fiscalité de l'entreprise*, n° 3, 2013.

**CHAPELLIER G.**, « Le crédit-bail transfrontalier : risques et opportunités fiscales », 21<sup>e</sup> congrès de l'AFC, France, 2000.

**GOLDSTEIN O.** et **DE GUYENRO P.**, « Mise en place des instruments de lutte contre l'optimisation fiscale agressive (BEPS, FATCA) : examen de la situation de la France en 2014 », 2014.

**MONSELLATO G.**, « Quelles stratégies les entreprises poursuivent-elles ? La gouvernance fiscale, nouvelle frontière de l'entreprise », in **M. AUJEAN** et **C. SAINT-ÉTIENNE** (dir.), *Stratégies fiscales des États et des entreprises : souveraineté et concurrence*, Paris, PUF, 2009, coll. « Cahier du cercle des économistes ».

**POUMELLEC A.**, « La sous-capitalisation : évolution des enjeux et actualité », 2011.

**TELLO C.** et **MALHERBE J.**, « Le Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) américain : un tournant juridique dans la coopération sur l'échange d'informations fiscales », *Revue de Droit Fiscal*, n° 3, 2014.

**ZAKI M.**, « Le taux d'imposition a-t-il encore un sens ? », *Bilan*, 2014.

### Ouvrages

**CASTAGNÈDE B.**, *Précis de fiscalité internationale*, Paris, PUF, 4<sup>e</sup> éd., 2013.

**CHAVAGNEUX C.** et **PALAN R.**, *Les Paradis fiscaux*, Paris, La Découverte, 3<sup>e</sup> éd., 2012.

**COZIAN M.** et **DEBOISSY F.**, *Précis de fiscalité des entreprises 2016/2017*, Paris, LexisNexis, 40<sup>e</sup> éd., 2016.

**DREZET V.** et **MARTY C.** (coord.), *Un impôt juste... pour une société juste*, Paris, Syllepse, 2014.

**RASSAT P.**, **LAMORLETTE T.** et **CAMELLI T.**, *Stratégies fiscales internationales*, Paris, Maxima, 2010.

### Rapports

**MUET P.-A.**, « L'optimisation fiscale des entreprises dans un contexte international », dit « rapport Muet », Assemblée nationale, 2014.

OCDE, « Dispositifs hybrides – Questions de politique et de discipline fiscales », mars 2012.

OCDE, « Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices », juillet 2013.