

ASSEMBLEE DES FRANÇAIS DE L'ETRANGER

COMMISSION DES FINANCES ET DES AFFAIRES ECONOMIQUES

Président : M. VILLARD Marc
Rapporteur : Mme RAHAL T.Radya

**7^{ème} session de l'A.F.E.
3-7 septembre 2007
3-8 mars 2008**

Sommaire

LISTE DES MEMBRES DE LA COMMISSION -----ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.

**LISTE DES MEMBRES DE LA SOUS-COMMISSION EMPLOI ET FORMATION
PROFESSIONNELLE ----- 5**

LE SOUTIEN AUX PME ET PMI DANS LE COMMERCE EXTERIEUR

INTRODUCTION ----- 7

I - LA PLACE DES PME DANS LE COMMERCE EXTERIEUR----- 9

**II - QUELS SOUTIENS EXISTENT POUR LE COMMERCE EXTERIEUR DES PME
AUJOURD'HUI ?-----10**

1/ AIDER LES ENTREPRISES IMPLANTEES A L'ETRANGER ----- 10

2/ INCITER LES PME A EXPORTER ----- 12

3/ UN RESEAU PARALLELE ET COMPLEMENTAIRE, LES CHAMBRES DE COMMERCE (CCI) EN
FRANCE ET A L'ETRANGER ----- 13

III – MAUX ET REMEDES -----14

1/ AL'ETRANGER ----- 14

2/ EN FRANCE----- 15

3/ PROFITER DE LA PERFORMANCE DES CCI EN FRANCE COMME A L'ETRANGER ----- 15

CONCLUSION -----18

SUIVI DE LA FISCALITE DES FRANÇAIS DE L'ETRANGER

I – L'IMPOSITION DES NON-RESIDENTS -----20

1/ DETERMINATION DES STATUTS -----20

Taxation forfaitaire-----20

2/ QU'EN EST-IL DES REVENUS DE SOURCE FRANÇAISE ?-----21

a) *Les prélèvements à la source* -----21

b) *Le barème progressif à l'impôt sur le revenu (article 197A du CGI)* -----21

3/ GESTION PATRIMONIALE DES NON-RESIDENTS -----21

a) *La détention d'un patrimoine*-----21

b) *La cession d'un patrimoine (de son vivant)* -----21

4/ SUIVI DES QUESTIONS -----22

5/ QUESTIONS POSEES PAR MAIL-----23

II – CONVENTIONS FISCALES DE NON DOUBLE IMPOSITION -----24

1/ LES ORIENTATIONS -----24

2/ PERSPECTIVES -----25

a) *Actualisation du réseau / cas pratiques* -----25

b) *L'extension du réseau*-----25

3/ QUESTIONS REPOSEES -----26

ANNEXES -----27

non fournies, disponibles sur le site Internet de l'AFE

Liste des membres de la commission

Président : M. **VILLARD** Marc
Vice-Présidente : Mme **CHAABAN** Nicole
Vice-Président : M. **TIZON** Michel
Secrétaire : Mme **BARBIER** Michèle
Rapporteur : Mme **RAHAL** T.Radya

	CIRCONSCRIPTION
M. ALEMANY Yves	<i>Membre désigné</i>
Mme BARBIER Michèle	Montréal
M. BELLANGER Serge	<i>Membre désigné</i>
M. BRIGNOLI Daniel	Ottawa
M. CADIC Olivier	Londres
M. CASTELNAU Jean-Louis	<i>Membre désigné</i>
Mme CHAABAN Nicole	Yaoundé
M. CHAPPELLET François	Dakar
M. COFFRANT Jacques	New Delhi
Mme CONWAY Hélène	Londres
MM. CORON Robert	Yaoundé
COURCIER Maurice	Libreville
DARRASON Olivier	<i>Membre désigné</i>
DAWIDOWICZ Claude	Tel Aviv
DESPLANQUES Xavier	Tananarive
DURIEUX Bruno	<i>Membre désigné</i>
FARBIAZ Patrick	<i>Membre désigné</i>
FORLER Achille	New Delhi
MM. GIRAULT Pierre	Luxembourg
GRANRY Eric	Nairobi
HASNAOUI Fwad	Alger
JUNGBLUT Henri	Le Caire
KONDO NJANGA Samuel	Yaoundé
LACHAUD Jean	Washington
Mme LEPAGE Claudine	Stuttgart

MM.	MAKKI Guy	Abou Dhabi
	MARCILHACY Emmanuel	Montréal
	MASSIDA André	Djibouti
	NESINS Jean-Michel	Madrid
	PELISSON Gérard	<i>Membre désigné</i>
	PUJOL Jean	Andorre
Mme	RAHAL T. Radya	Alger
MM.	TESTARD Michel	Bangkok
	TIZON Michel	Abidjan
	VALES Alain	Lisbonne
	VILLARD Marc	Bangkok
	VILLEROY de GALHAU Claude	Dusseldorf
	VINET Serge	Berne
	YUNG Richard	<i>Sénateur</i>

Liste des membres de la sous-commission Emploi et formation Professionnelle

Président : M. Marc **VILLARD**
Rapporteur : Mme Radya **RAHAL**

MM.	BELLANGER	Serge
	CADIC	Olivier
Mme	CHAABAN	Nicole
Mme	CONWAY	Hélène
MM.	DAWIDOWICZ	Claude
	JUNGBLUT	Henri
	KONDO NJANGA	Samuel
Mme	LEPAGE	Claudine
MM.	MARCILHACY	Emmanuel
	NESSINS	Jean-Michel
M.	YUNG	Richard

Hélène CONWAY dirigera les débats aidée dans la synthèse par Monsieur Olivier CADIC, au titre de rapporteur

Thèmes abordés lors de cette session :

- Le soutien aux PME/PMI dans le commerce extérieur
- Suivi de la fiscalité des Français de l'étranger

Le soutien aux PME dans le commerce extérieur de la France

Introduction

Les chiffres du commerce extérieur français sont décevants. Malgré une présence affirmée à l'étranger et une progression importante des exportations, la balance commerciale du pays est très largement déficitaire. Si ce déficit peut s'expliquer partiellement par le volume des importations énergétiques du pays, ce n'est là qu'une faible consolation dans la mesure où – hors énergie – l'excédent commercial de la France a stagné entre 2000 et 2005 quand celui de l'Allemagne a été multiplié par 2,5.

La comparaison avec l'Allemagne limite également la part de responsabilité de l'Euro dans le déficit commercial de la France.

Notre commission a la conviction que les PME ont un rôle important à jouer dans le commerce extérieur de la France, et qu'elles sont restées jusqu'à présent bien en dessous de leur potentiel. Alors qu'elles sont une composante essentielle de l'économie française, leurs échanges avec l'étranger sont encore trop limités. Seuls 22 % des PME de 10 à 250 salariés réalisent des exportations contre une moyenne de 46% des PME de 50 à 250 salariés pour l'ensemble de l'Union Européenne.

Face à cette faible implantation des PME à l'étranger, les pouvoirs publics ont un important rôle de soutien et de stimulant à jouer. Leur action doit être dirigée d'une part vers les PME qui n'exportent pas encore mais qui le pourraient, et d'autre part vers celles qui sont déjà implantées à l'étranger. À cet égard, de nombreuses mesures ont déjà été mises en place.

L'objet de ce rapport est dans un premier temps d'analyser l'efficacité de l'actuel dispositif de soutien aux PME et, en second lieu, de tracer les pistes à explorer pour améliorer ce dispositif.

*Pour répondre à ces questions, notre commission a fait appel à deux intervenants : M. **Philippe de Brauer**, président de la Commission Internationale de la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME) et M. **François de RICOLFIS**, sous-directeur à la Direction du Développement International*

Nous nous sommes également appuyés sur deux rapports qui analysent le dispositif d'appui au commerce extérieur de la France :

- **Dispositif d'appui au Commerce Extérieur. Rapport de la Commission des Affaires Economiques de l'Assemblée Nationale présenté le 14 février 2007 par Alain Cousin rapporteur en conclusion d'une mission d'information présidée par J.Gaubert**
- **PME et Commerce extérieur, Avis du Conseil Economique et Social présenté en 2007 par François Roubaud , Président de la CGPME.**

*Enfin le 2 mars 2008 nous avons participé à la table ronde **PRÉSENCE ÉCONOMIQUE FRANÇAISE À L'ÉTRANGER : LES BONNES RECETTES** organisée au Sénat à l'occasion de la deuxième journée des Français expatriés.*

Présidée par : Jean ARTHUIS, président de la Commission des Finances du Sénat, et animée par : Stéphanie ANTOINE, journaliste à France 24 cette table ronde réunissait :

- Christophe LECOURTIER, directeur général d'Ubifrance- Les missions économiques: un réseau international pour renforcer la présence économique française à l'étranger
- Philippe de BRAUER, Président de la commission on internationale de la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME)- Comment renforcer la présence des PME françaises à l'international ?
- Jean-Bernard GAUTIER, 1er vice-Président de l'Union des Chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (UCCIFE) - Le rôle des Chambres de commerce dans la promotion de la présence économique française à l'étranger
- Jean BURELLE, Président du Medef international- Les attentes des entreprises françaises en matière de soutien à l'export
- André WURTZ, président de la section Allemagne des Conseillers du commerce extérieur- Les clefs du succès des PME allemandes à l'international
- Pierre TAPIE, Directeur Général de l'ESSEC- Préparer les Français à un monde global et former en France des élites étrangères : l'expérience de l'ESSEC.

I - La place des PME dans le commerce extérieur

Les chiffres concernant la part des PME dans le commerce extérieur de la France sont révélateurs de leur trop faible contribution au commerce extérieur du pays.

D'après un rapport du Conseil Economique et Social de juillet 2007, alors que 70% des grandes entreprises (plus de 250 salariés) ont une activité à l'étranger, seule 22% des PME en ont une. En outre, alors que 79% des entreprises à l'étranger sont des PME, la part de chiffre d'affaires de celles-ci dans les exportations n'est que de 15%.

L'horizon des exportations issues des PME se limite encore trop aux plus proches voisins. L'Union Européenne en reçoit 66%, alors que seules 10% sont dirigées vers des pays lointains (Asie de l'Est, Amérique latine...).

D'après M. de Ricolfis dont l'intervention a porté sur ces faiblesses, la France compte beaucoup de TPE (Très Petites Entreprises, moins de 10 salariés), mais manque d'entreprise dans les tranches intermédiaires (entre 50 et 250 employés), tranches dans lesquelles l'Allemagne en compte deux fois plus. Une PME française compte le plus souvent 10 salariés, une PME allemande en compte généralement environ 100. Cette plus grande taille permet à l'entreprise d'affecter des employés au développement des exportations.

Cependant, la taille ne constitue pas un handicap insurmontable. Certaines PME ont pu se placer sur certains secteurs grâce à un savoir faire spécifique liée à un travail de Recherche et Développement (R&D). Or, comme nous l'a indiqué M. de Ricolfis, en moyenne, les PME françaises souffrent d'un manque de R&D. « En Allemagne la R&D représente 2,5 % du PIB contre 2,14% pour la France. De plus, en France, les efforts en R&D sont concentrés et concernent une faible part des PME : 50% de l'effort en R&D est réalisé par 13 entreprises et seuls quatre secteurs sont concernés (automobile, pharmacie, composants électroniques et le secteur aéronautique et spatial) ».

Ces deux handicaps que sont la taille des PME et la faiblesse de la R&D sont des données structurelles, dont la résolution dépend moins du dispositif d'appui à l'export que de politiques de plus grandes envergures et de tendances macroéconomiques. Le but de ce rapport n'est pas de chercher à les résoudre directement. Il s'agit plutôt de voir comment le commerce extérieur des PME peut être soutenu *compte tenu* de cette structure.

II - Quels soutiens existent pour le commerce extérieur des PME aujourd'hui ?

Un dispositif d'appui à l'export existe maintenant depuis plusieurs années. Il fait aujourd'hui l'objet de nombreuses modifications et améliorations. Nous avons cherché à repérer les mesures les plus appréciables et qui méritent d'être développées, puis à pointer les insuffisances de ce dispositif.

1/ Aider les entreprises implantées à l'étranger

Une implantation à l'étranger, ou le développement d'exports posent plusieurs difficultés aux entreprises. Les premières sont de l'ordre de l'information : connaissance du marché local, filières de transports ou de distribution, connaissance des réglementations locales... Les secondes tiennent du surcoût initial d'une telle implantation (par exemple l'emploi d'une personne chargée de développer la filière à l'étranger).

Les pouvoirs publics ont déjà mis en place plusieurs services dont le but est de soulager ces difficultés.

La France compte **145 missions économiques** qui couvrent 155 pays. Ces organismes sont chargés de collecter des informations sur les questions économiques et commerciales ; informations destinées aussi bien à l'Etat qu'aux entreprises. Elles ont également pour objet de « promouvoir les intérêts de la France à l'étranger ».

Les entreprises ont accès à de nombreux documents susceptibles de les informer sur les marchés locaux, mais elles peuvent également leur commander des missions de prospection, et éventuellement même la recherche de partenaires locaux.

Le réseau des missions économiques est en lien étroit avec l'organisme **Ubifrance**. Cet organisme a plusieurs missions destinées à promouvoir le commerce extérieur des PME, dont celle de faire le lien entre les entreprises et les services des missions économiques. Ubifrance met à la disposition des entreprises des lettres d'information, des guides d'implantation, elle organise également des séminaires d'information.

Ubifrance est également chargée, à l'étranger, de faire la promotion des produits et du savoir français, notamment en participant aux salons et expositions locales.

Autre mission de taille de l'organisme, la gestion du **Volontariat International en Entreprise ou VIE**. Les Volontaires sont des jeunes de moins de 28 ans, qui s'engagent dans des missions de 6 à 24 mois. Le salaire du VIE est exonéré de charges et d'impôt sur le revenu. (*voir remarque sur ce sujet dans la suite du rapport*) L'intérêt pour l'entreprise est de disposer de personnes qualifiées, à un prix largement inférieur à celui d'un salarié expatrié. De plus, l'emploi d'un VIE donne droit à un crédit d'impôt export de 50% des dépenses effectuées.

Notre commission est cette fois encore convaincue de l'utilité du VIE mais regrette que ce dispositif soit à cette heure encore trop peu étendu, en particulier au sein des PME (66% des VIE travaillent dans de grandes entreprises). Les évolutions récentes tendent cependant à suggérer que le nombre de VIE, et de ce fait, d'entreprises bénéficiant de crédit d'impôt export a des chances de croître, grâce à un effort fourni par Ubifrance en ce sens, et grâce à un élargissement des dépenses éligibles au crédit d'impôt export.

À fin de renforcer ce dispositif le secrétariat d'État aux entreprises de Commerce extérieur a pris un certain nombre de mesures :

Des initiatives nouvelles ne pourront atteindre l'objectif de 10 000 VIE d'ici 2009

- Ouverture de la procédure aux entrepreneurs français implantés à l'étranger ayant un partenaire en France. *(Notre commission se réjouit de cette nouvelle disposition qu'elle a appelée de ses vœux à de nombreuses reprises. Désormais les chefs d'entreprises français établis hors de France et ayant créé leur société localement, peuvent accueillir des VIE quand ils ont un partenariat avec une société de droit français. Pour des raisons liées au statut des lieux et à sa perception par les autorités locales, ainsi que la sécurité des jeunes, la société au recruteur le VIE sera le partenaire français mais toute société locale dirigée par un Français pourra ainsi bénéficier de la formule)*
- Validation de l'expérience VIE dans le cadre d'un diplôme européen
- Appel à des partenaires extérieurs pour prospecter davantage d'entreprise de jeunes
- Simplification de la procédure et création de VIE-PME clé en main
- Nouveaux accords de financement du VIE signés avec les collectivités locales
- Reconnaissance du VIE dans 7 nouveaux pays

Notre Commission a attiré à plusieurs reprises l'attention d'UBIFRANCE sur des problèmes fiscaux rencontrés de plus en plus fréquemment dans les pays d'accueil des VIE où les entreprises se voient réclamer le paiement de l'impôt sur le revenu de leur VIE avec parfois des conséquences très lourdes au plan financier. La Direction d'UBIFRANCE, en la personne de M.Lecourtier interrogé sur ce point au Sénat par un membre de notre Commission, reconnaît le problème, mais reconnaît également ne pas avoir actuellement de solution globale et souligne que seules des négociations bilatérales permettront de régler ce problème, pays par pays.

Pour financer leur projet, les PME (en métropole aussi bien qu'à l'étranger) peuvent faire appel à **OSEO**, établissement public, dont une des missions principales est d'aider les entreprises à financer leurs projets, éventuellement internationaux. OSEO propose des services d'aide au développement d'exportations : crédits pour la conquête de nouveaux marchés, facilitation des dépenses de prospection, crédits de préfinancements des commandes exports... L'organisme cherche également à faciliter les implantations à l'étranger, notamment par la garantie FASEP contre les risques d'une telle implantation.

Dernier des principaux piliers de soutien, la **COFACE** (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur), qui dépend du groupe Natixis, mais qui travaille en partenariat étroit avec l'Etat. La COFACE gère notamment pour le compte de l'Etat le service Assurance-crédit Export, qui procure des garanties aux exportateurs ou au développement de projet d'exportation.

Conscient de la relative complexité du dispositif le secrétariat d'Etat chargé des entreprises et du Commerce Extérieur s'est attelé à sa simplification.

En réformant l'assurance prospection autour de cinq axes principaux :

- Simplifier
- Fidéliser les meilleurs utilisateurs
- Encourager la prospection des entreprises innovantes
- Intensifier la commercialisation de la procédure par un travail en réseau
- Etendre l'expérience APFE à de nouveaux pays

En réformant l'assurance-crédit autour de quatre objectifs principaux :

- Mieux soutenir les secteurs de haute valeur ajoutée
- Améliorer la compétitivité des offres françaises
- Simplifier les procédures
- Appuyer la présence française à l'étranger et défendre nos intérêts stratégiques

Le plan Cap Export, proposé en 2005 par Christine Lagarde, alors ministre déléguée au Commerce extérieur, avait pour but d'approfondir les différents services offerts par Ubifrance ou la Coface. Cap export a notamment mis en place :

- Une exonération de l'impôt sur le revenu à partir de 120 jours à l'étranger
- Un renforcement de l'assurance prospection
- Une garantie plus importante des crédits de préfinancement

Ce plan est désormais renforcé par le "Pacte Force 5" qui comme son nom l'indique s'articule autour de 5 points :

- Simplification de l'environnement des entreprises
- Faciliter l'innovation
- Accéder au financement
- Baisser la fiscalité
- Exportation

Il serait trop long d'exposer ici tous les éléments de ce "Pacte" vous les trouverez sur l'extranet de l'AFE dans l'espace collaboratif de notre Commission ou directement sur le site :

http://www.pacteforce5.fr/PacteForce5/pacte_force5.htm#simp

2/ Inciter les PME à exporter

C'est sans doute sur ce genre d'action que l'actuel dispositif a le plus de faiblesses. En effet, un repérage des PME susceptibles d'exporter ne peut passer que par une présence marquée en région d'organismes chargés de faire le lien entre les entreprises et les différents services d'Ubifrance. Or cette implantation en région laisse beaucoup à désirer.

Le dispositif actuel est constitué par les **DRCE (Direction Régionale du Commerce Extérieur)**, qui ont pour mission de prospecter de nouveaux exportateurs et de « coordonner les initiatives locales en matière de commerce extérieur ». Malheureusement, ces DRCE manquent de moyens. La DRCE de la région Ile de France ne compte que 16 employés.

Le rapport pour l'Assemblée Nationale sur le dispositif d'appui au commerce extérieur donne à cet égard des chiffres inquiétants :

« En 2005, ce sont ainsi seulement 650 entreprises, dont 617 nouveaux clients, qui ont bénéficié des prestations d'UBIFRANCE et des missions économiques par l'intermédiaire des DRCE, soit environ 6 % des entreprises clientes du réseau d'État, 0,6 % des entreprises exportatrices et 0,1 % des entreprises ayant exporté au cours des cinq dernières années... »

Ce rapport indique également qu'une très grande majorité des directeurs de missions économiques affirment n'avoir eu aucun contact avec des DRCE, certains ignoraient même leur existence.

Ubifrance n'est pas actuellement en mesure de remplir parfaitement le rôle que devrait avoir les DRCE, bien que l'une de ses principales missions soit de « contribuer à la détection des entreprises potentiellement exportatrices ». En effet, Ubifrance n'a pas de présence « matérielle » en région.

3/ Un réseau parallèle et complémentaire, les Chambres de Commerce (CCI) en France et à l'étranger

A côté des organismes publics, les entreprises qui cherchent à développer une activité à l'étranger peuvent faire appel au réseau des CCI en France et à l'Étranger. Les CCIFE (CCI Françaises à l'étranger) sont au nombre de 114 et couvrent 78 pays.

Les CCI et CCIFE proposent des services comparables à ceux d'Ubifrance et des missions économiques.

Elles offrent des services d'information :

- information commerciale
- réglementaire
- études de marché, appels d'offre

ainsi que de services de prospection :

- recherche de distributeurs
- d'agents, de fournisseurs
- organisation de mission de prospection
- actions de marketing...

Elles aident également à l'implantation

- études d'implantation
- création de filiales
- domiciliation
- récupération de TVA
- location de locaux.

De nombreuses PME passent par les CCI pour avoir accès aux services des organismes déjà cités, notamment la COFACE pour les assurances, et Ubifrance pour le VIE.

Contrairement au lien faible entre les missions économiques et les DRCE, les CCI et CCIFE sont très intégrées. De très nombreuses rencontres sont organisées de manière régulière et systématique entre les représentants de CCI et ceux des CCIFE, afin d'améliorer la circulation de l'information entre l'étranger et la France, et de la faire descendre aux entreprises.

Notre commission porte un regard très positif sur l'action des CCI. Les services qu'elles proposent en matière d'aide à l'internationalisation ne nous semblent pas redondants avec ceux d'Ubifrance et des missions économiques. En effet, l'information qu'elles offrent provient de chefs d'entreprises qui ont, pour une grande part d'entre eux, fait l'expérience de l'exportation ou de l'implantation à l'étranger. Elles procurent donc un savoir pratique apprécié des PME.

III – Maux et remèdes

Il faut reconnaître qu'une entreprise qui cherche à exporter ou à s'implanter à l'étranger peut disposer de services et d'appuis des pouvoirs publics au cours de presque toutes les étapes de ce développement : prospection, emploi de personnel spécialisé, financement, assurance, crédits d'impôts sur les exportations... Autrement dit, il y a dans l'actuel dispositif d'appui au PME pour l'exportation l'essentiel des mesures et services nécessaires pour soutenir l'exportation.

Pourtant, le réseau public, bien qu'assez complet reste très largement inutilisé. Par exemple, en 2005, 96 400 entreprises françaises ont exporté alors que le réseau ne compte qu'environ 13 000 clients. Ainsi, de nombreuses entreprises n'ont pas sollicité le dispositif, soit parce qu'elles ont préféré faire appel au privé - par soucis de simplicité souvent, ou simplement parce qu'elles n'en ont pas eu l'idée. En outre, ces chiffres cachent toutes les entreprises qui pourraient exporter, mais ne le font pas par manque de connaissance des marchés et parce qu'elles n'ont pas la volonté de faire les démarches nécessaires pour bénéficier des services du réseau.

Les orientations que propose notre commission visent ainsi non seulement à améliorer la performance du système de soutien à l'étranger, mais aussi d'améliorer le repérage des entreprises susceptibles d'exercer une activité à l'étranger.

1/ A l'étranger

Le réseau à l'étranger souffre d'un éparpillement de ses acteurs. De ce fait, beaucoup d'aides ne sont pas exploitées.

Une meilleure coordination entre les acteurs est une priorité : missions économiques, Coface, et OSEO. L'objectif suggéré par notre intervenant, M. de Brauer, est d'aboutir à un guichet unique, de manière à faciliter les procédures de demande de soutien pour les entreprises.

Le VIE s'est révélé un moyen efficace pour stimuler les exportations, d'une part parce qu'il offre aux entreprises des avantages directs, mais également parce que les volontaires développent une expérience et une meilleure connaissance des marchés étrangers. Ce savoir est susceptible d'en faire de futurs exportateurs. Le nombre actuel de volontaires est insuffisant, quoi qu'en constante augmentation.

Afin d'augmenter le nombre de volontaires, notre Commission a suggéré qu'il soit possible pour les entreprises de droit local, dirigées par des Français, d'embaucher des VIE. Nombreux sont ces chefs d'entreprises qui souhaiteraient bénéficier de ce personnel qualifié et motivé que sont les VIE.

De nouvelles mesures sont également à envisager sur la question des douanes. M. de Ricolfis en a abordé quelques-unes, inscrites dans le plan Force V, plan de développement des PME. Il a notamment évoqué les procédures de dédouanement facilité, notamment grâce au système électronique DELTA, et plus généralement une simplification des procédures administratives pour l'export et une meilleure accessibilité, via Internet.

Une réflexion doit également être menée sur la fiscalité des entreprises exportatrices. L'actuel crédit d'impôts export est une mesure utile qui mérite d'être approfondie. Pour aller

plus loin, on peut envisager différents niveaux de crédits en fonction du secteur de l'entreprise. Une entreprise de haute technologie exporte plus facilement ses services qu'un viticulteur. Des crédits d'impôts différenciés pourraient être un moyen d'encourager les exportations y compris dans les secteurs moins dynamiques.

2/ En France

Les DRCE ne remplissent qu'imparfaitement leur mission. Pour véritablement aller au devant des entreprises, faire descendre l'information des missions sur les opportunités des marchés étrangers vers les entreprises, nous estimons qu'il faudrait systématiser les relations entre les missions économiques et les DRCE, Ubifrance pouvant faire la passerelle.

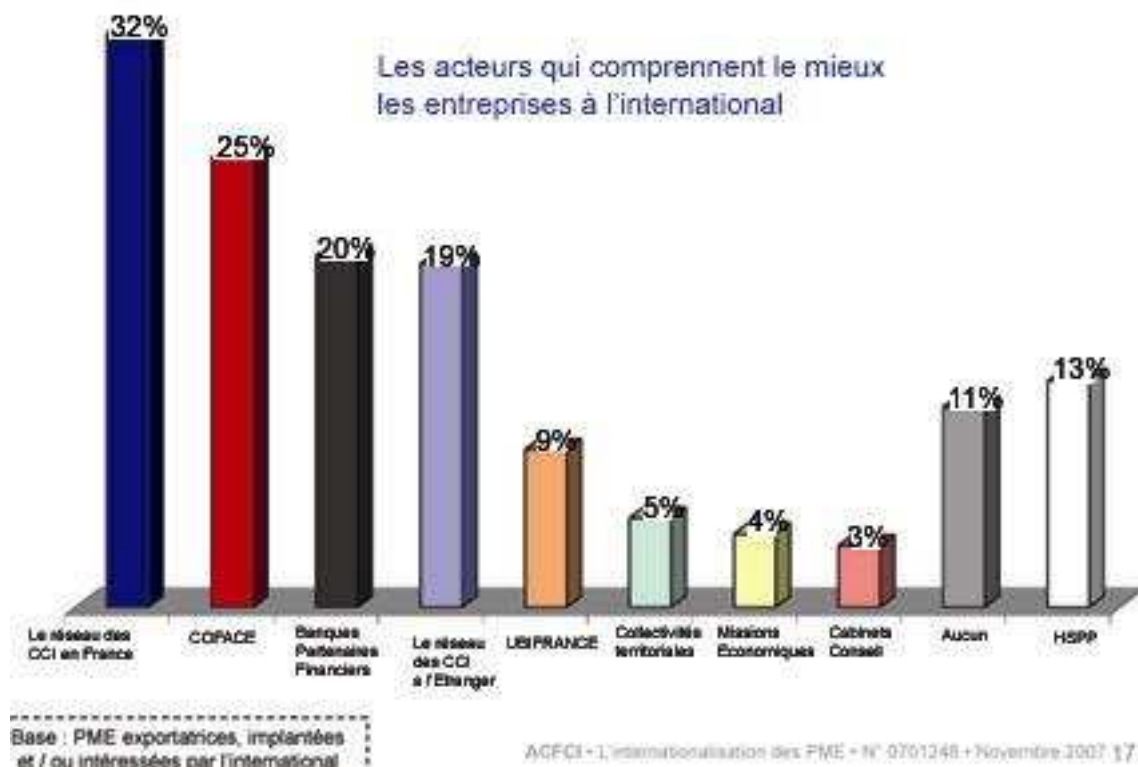
Les récentes dispositions qui renforcent le dispositif d'appui au commerce extérieur en confiant à UBI France la gestion directe du réseau international d'appui aux entreprises semblent aller dans ce sens.

Les collectivités locales peuvent également contribuer à l'effort comme c'est le cas déjà avec Bretagne Internationale ou l'ERAI (Entreprise Rhône-Alpes Internationale). Ces agences qui utilisent de nombreux relais privés à l'étranger se sont révélées souvent très dynamiques et très pertinentes dans ces régions où l'économie est assez spécialisée.

3/ Profiter de la performance des CCI en France comme à l'Etranger

Une enquête menée par CSA auprès de dirigeants de PME a révélé que les CCI figuraient parmi les acteurs que les plus sollicités et les plus reconnus pour l'aide à l'internationalisation.

*« Interrogés sur les acteurs dont l'une des missions est d'accompagner le processus d'internationalisation des entreprises françaises, **43% des dirigeants ayant des relations avec l'étranger ou souhaitant en établir ont cité spontanément le réseau des CCI en France.** 33% ont cité la Coface, 25% les banques et partenaires financiers et 20% le réseau des CCI à l'étranger. Tous les autres acteurs n'ont été cités spontanément que par moins d'un cinquième des répondants (12% UBIFRANCE, 6% les missions économiques, 3% les collectivités territoriales, et 2% les cabinets de conseil spécialisés). » Extraits de l'étude CSA*



Le graphique ci-dessus révèle également la place prépondérante des CCI en France, mais également à l'étranger, acteurs à la fois les plus consultés et les plus connus sur les questions liées à l'internationalisation, largement devant Ubifrance.

C'est pourquoi nous sommes convaincus de la pertinence et de l'utilité de ce réseau, complémentaire et non substituable à celui d'Ubifrance. Notre commission s'inquiète de voir l'évolutions actuelles qui en donnant à UBIFRANCE, si ce n'est des objectifs de rentabilité, des objectifs financier ambitieux le place en concurrence avec les services proposés par les CCIFE. Cela les place dans une situation particulièrement délicate puisque ces chambres vivent pour la plus grande partie grâce aux services qu'elles facturent. Parce que les CCI sont le réseau le plus utilisé et le plus connu des dirigeants et des PME, et parce qu'elles procurent des informations tirées d'expériences réelles, nous pensons que les CCI et CCIFE ont tout à fait leur place dans le réseau d'appui à l'export.

Il semble souhaitable qu'Ubifrance, les missions économiques et les DRCE développent des relations approfondies avec les CCI et CCIFE sur les questions internationales. À l'étranger, ces deux réseaux pourraient alors coordonner leur action d'accompagnement des PME, par exemple en croisant les études de marchés qu'ont déjà pu faire l'un ou l'autre des réseaux. En France, les DRCE ont tout intérêt à collaborer avec les CCI puisque celles-ci bénéficient d'une bonne liaison avec leurs homologues à l'étranger, mais aussi simplement parce qu'y sont représentés des exportateurs potentiels. Une action coordonnée d'UBIFRANCE, des CCI en France et à l'étranger permettrait véritablement d'aller au-devant des entreprises, de ne pas se contenter de proposer un service, mais également d'inciter à exporter.

Soutiens indirects :

D'autres mesures de soutien aux PME ont une influence indirecte sur leur capacité à s'internationaliser. M. de Ricolfis en a mentionné plusieurs dans le Plan Force V.

La R&D est essentielle pour l'attractivité des PME françaises. La soutenir permet indirectement de soutenir l'exportation. Le développement de pôle de compétitivité ou le projet ADESI (Aide à la Décision pour l'Evolution socio-technique des Systèmes Industriels) qui cherche à développer des liens entre le CNRS et les industriels, visent cette fin.

Comme mentionné en début de rapport, la petite taille des entreprises est également un obstacle à l'exportation. M. de Ricolfis a inscrit dans les objectifs du plan Force V l'aide au financement des entreprises moyennes, de manière à les faire grossir. La banque OSEO sera un outil essentiel dans cette perspective.

Conclusion

Le déficit commercial de la France ne se résoudra pas uniquement grâce aux seules PME, mais comme le suggère la comparaison avec un pays comme l'Allemagne, elles ont un potentiel important pour renforcer la présence économique française à l'étranger. Ce potentiel justifie un important dispositif d'appui.

Ce dispositif a beaucoup évolué ces dernières années, et offre aujourd'hui une gamme très variée de services malheureusement sous-utilisé. Le problème aujourd'hui est moins de créer de nouvelles mesures de soutien – quoi que nous en ayons mentionnée quelques unes – que d'améliorer les liens entre les différents acteurs du dispositif d'appui à l'export. Le dispositif public (UbiFrance, les DRCE, OSEO...), nous l'avons souligné plus haut, doit gagner en cohérence et en lisibilité.

Les récentes décisions prises par le Secrétariat d'Etat Chargé des entreprises et du Commerce Extérieur semblent aller dans ce sens :

Dans un Document du Secrétariat d'Etat Chargé des entreprises et du Commerce Extérieur daté du 7 février 2008 et intitulé **les défis du Commerce extérieur** on peut lire :

Afin d'en améliorer la lisibilité, le dispositif d'appui au commerce extérieur sera renforcé à l'étranger et en France autour de l'agence UBIFRANCE, qui deviendra « navire amiral » du dispositif.

À l'étranger, afin d'en faire une grande agence internationale, l'agence se dotera de son propre réseau un exerçant la tutelle et la gestion directe du personnel commercial des missions économiques.

Multiplier le nombre d'entreprises pérennes à l'international en s'appuyant notamment sur des partenaires de proximité

En France UBIFRANCE s'appuiera dès 2008 sur le réseau consulaire dans le cadre de partenariats ambitieux déclinés par régions, qui confiera aux Chambres de Commerce et d'Industrie, la détection et d'accompagnement individuel ou collectif du développement international des entreprises.

Cette complémentarité des deux réseaux, les Chambres de Commerce et d'Industrie pour l'ancrage territoriale et la connaissance du tissu économique en région d'un côté, et UBIFRANCE pour la fourniture de produits et prestations d'information, de prospection et d'appui à l'implantation sur les marchés étrangers, participera à l'objectif assigné aux réseaux publics : 20.000 entreprises accompagnées à l'export par le dispositif public d'ici 2011 soit un doublement du nombre d'entreprises.

Il semble donc que se développe une meilleure coopération entre le dispositif public et le réseau CCI en France. Cependant les Chambres de Commerce et d'Industrie Française à l'Etranger n'ont pas été vraiment prises en compte dans ce dispositif . Il nous semble essentiel que le réseau des CCIFE ne soit pas marginalisé car il offre un savoir unique et irremplaçable, puisque provenant de dirigeants d'entreprises ayant déjà l'expérience de l'étranger, et une connaissance concrète du terrain.

Un dispositif alors mieux intégré serait plus à même de soutenir les PME présente à l'étranger, et de procurer une information sur les marchés extérieurs aux PME qui n'exportent pas, souvent par méconnaissance des potentialités de l'étranger.

L'ensemble des documents cités sont consultables sur l'Espace Collaboratif de notre Commission sur le Site Internet de l'AFE (Extranet)

Suivi de la fiscalité des Français de l'étranger

I – L'imposition des non-résidents

La commission a reçu trois représentants de la DRESG (Direction des Résidents à l'Etranger et des Services Généraux) : Madame **Trevisan**, Monsieur **Millot** et Madame **Granval**. Les thèmes abordés ont été :

- La détermination de l'assiette imposable des non-résidents en France (article 164 du code général des impôts),
- Le barème progressif à l'impôt sur le revenu (art 197 du code général des impôts).
- La taxation des plus-values immobilières.

1/ Détermination des statuts

Le statut de non-résident est déterminé par le domicile fiscal. Il n'y a pas de transfert de ce domicile pour les départs à l'étranger si le foyer de la personne reste en France, ou si cette personne est un fonctionnaire ou un agent de l'Etat en poste à l'étranger. En outre, le domicile fiscal n'est transférable que si la présence à l'étranger dépasse 183 jours sur une période de 12 mois.

Au sein du contribuable non-résident, on distingue

- *Ceux qui ne disposent pas d'habitation en France. Ils ne sont imposés que sur leurs revenus de source française (revenus fonciers, revenus de capitaux mobiliers, pensions...)*
- *Ceux qui disposent d'une habitation en France. Dans ce cas, c'est l'article 164C du Code Général des Impôts qui s'applique.*

Taxation forfaitaire

Dans le dernier cas, la base d'imposition forfaitaire est de trois fois la valeur locative des habitations dont le contribuable dispose. Cette taxation s'applique quand l'individu ne dispose pas de revenus de source française, ou si ceux-ci sont inférieurs à la base d'imposition forfaitaire.

Cependant la taxation forfaitaire n'est pas appliquée pour:

- *Les personnes de nationalité française ou étrangère domiciliées dans un pays ayant conclu une convention avec la France*
- *Les contribuables français ou étrangers ayant conclu avec la France un traité de réciprocité s'ils justifient être soumis à un impôt au moins égal aux 2/3 de celui qu'ils devraient supporter en France sur la même base d'imposition*
- *L'année du transfert du domicile fiscal à l'étranger si le contribuable justifie :*
 - o *Que ce transfert ait été motivé par des impératifs professionnels*
 - o *Que leur domicile fiscal était situé de façon continue en France pendant au moins les quatre années qui précèdent celle du transfert.*

Le calcul de l'impôt forfaitaire se fait en prenant en compte les éléments suivants :

- Le barème progressif

- Le système de quotient familial
- Absence d'application du taux minimum de 20%
- Absence de réduction d'impôt
- Imputation sur l'impôt dû des retenues à la source non libératoires (revenus non salariaux)
- Absence de prélèvement sociaux.

2/ Qu'en est-il des revenus de source française ?

Il y a deux cas à distinguer :

a) Les prélèvements à la source

- Pour les salaires, les pensions et rentes : dans ce cas, un barème à 3 tranches (0%, 12% et 20% s'applique). Ce prélèvement est libératoire pour la tranche à 12%
- Pour les revenus non-salariaux : il y a une retenue libératoire de 33% sur les redevances et droits d'auteurs, et une retenue non libératoire à 15% pour les artistes et sportifs.
- Pour les revenus de capitaux mobiliers. La retenue ou le prélèvement se fait à taux variables, et est libératoire.
- Pour les plus-values immobilières. Le taux est de 16% pour les résidents dans un pays membre de l'Union Européenne, de 33,3% pour les autres Etats.

b) Le barème progressif à l'impôt sur le revenu (article 197A du CGI)

L'application du barème progressif se fait avec un minimum de 20%. Néanmoins ce taux n'est pas applicable aux personnes pouvant justifier que le taux moyen qui résulterait de l'imposition en France de l'ensemble de leurs revenus de source française *et* étrangère serait inférieur à ce taux minimum de 20%.

3/ Gestion patrimoniale des non-résidents

Encore deux cas à distinguer ici :

a) La détention d'un patrimoine

Dans ce cas, les revenus (fonciers, ou de capitaux mobiliers) de ce patrimoine sont imposés. En outre, le patrimoine est pris en compte pour le paiement éventuel de l'ISF.

b) La cession d'un patrimoine (de son vivant)

Il y a dans ce cas taxation des plus-values.

→ Pour les plus values immobilières.

Si la cession est supérieure à 150 000 euros il y a obligation de faire appel à un représentant fiscal.

Les taux de taxation sont de 16% pour les résidents de l'UE et de 33,3% dans les autres cas.

Les personnes concernées par les exonérations sont :

- Personnes physiques non-résidentes ressortissantes de l'UE + Islande et Norvège
- Les personnes fiscalement domiciliées en France de manière continue pendant au moins 2 ans à une période quelconque antérieurement à la période de cession
- En cas de libre disposition de l'habitation

→ Les plus values de cessions de droits sociaux réalisées par des non-résidents sont imposées s'il y a détention d'au moins 25% du capital social. Le prélèvement libératoire est de 16%.

4/ Suivi des questions

1- Vous nous avez fait part de votre décision mettre en place un Comité des usagers pour non résidents destiné à consulter les usagers prévoyant 2 réunions annuelles. Où en est-ce ?

Ce comité a été mis en place et s'est réuni les 10 et 15 Mai. Suite à des dysfonctionnements les invitations ne nous sont pas parvenues Le comité prendra garde à ce que les membres de l'AFE soient invités directement. Désormais, ce sera le Président qui recevra l'invitation.

2- Il y a eu 10 000 déclarations internet en 2005, 20 000 en 2006 pour les résidents à l'étranger ce chiffre a été doublé sur une année sans qu'il n'aient pu bénéficier des 20€ de remise. Est-il prévu d'offrir une remise pour les télé-déclarations non résidents en 2007?

L'invitée nous invite à faire part de ce problème à sa hiérarchie.

3-13 à 14% de contestations à l'international contre 7% au niveau national.

La déclaration pré-remplie n'est pas vraiment fait pour eux, car le prélèvement à la source n'est pas pris en compte.

Est-ce que le prélèvement à la source est désormais pris en compte dans les déclarations pré-remplies pour les non résidents ?

Le site précise que le prélèvement se fait à la source

4-50% des appels téléphoniques sont satisfaits. Vous aviez dit que ce service serait amélioré ! Où en est-ce ?

Nous n'avons pas de statistiques à donner. Malheureusement, il faut environ 1 heure pour répondre à chaque appel.

5- A l'occasion des fêtes, la fréquentation augmente au Centre d'impôts des non-résidents. Est-il prévu suffisamment d'agents lors de la période des fêtes en décembre?

Il y aura des ponts la veille des jours fériés malgré les fortes demandes. Aussi est-il préférable de prendre rendez-vous.

Les réponses, sur le suivi des problèmes rencontrés par les usagers, de l'administration n'ont pas satisfait les membres de la commission. Nous espérons pousser l'administration à une amélioration de l'accueil des usagers par la présence de deux membres de notre commission au comité des usagers.

5/ Questions posées par mail

Un français résident fiscal à l'étranger peut-il être en France assujetti à l'ISF en raison d'un patrimoine immobilier ?

En droit interne français, un non-résident est assujetti à l'ISF sur son seul patrimoine ayant une assise matérielle sur le sol français à l'exclusion en conséquence du patrimoine situé à l'étranger (à comparer avec le résident de France assujetti à l'ISF sur son patrimoine mondial dès lors bien sûr qu'il dépasse le seuil d'imposition fixé à 760 000 euros en 2007).

Concrètement, le non-résident est imposable à l'ISF sur les immeubles situés en France et les participations dans des sociétés immobilières. Il bénéficie en revanche d'un certain nombre d'exonérations dont la principale vise les placements financiers (avoirs sur des comptes financiers ou détention de titres de sociétés sauf les titres de participation qui restent quant à eux soumis à l'ISF et qui ont cette qualification dès lors qu'ils représentent au moins 10% du capital d'une entreprise).

Mais l'étendue de l'assujettissement du non-résident à l'ISF doit être appréciée également au regard d'une éventuelle convention fiscale qui prime sur le droit interne français. À ce jour, la France a conclu une convention fiscale en matière d'impôt sur la fortune avec une bonne trentaine de pays et a conclu par ailleurs avec une quinzaine d'autres états des conventions comportant des dispositions en matière de fortune (notamment une signée entre la France et le Vietnam le 10.02.1993).

La disposition qui prévoit qu'un non-résident peut être imposable au titre de la disposition d'une habitation sur une base forfaitaire: le revenu est égal à trois fois la valeur locative réelle, est elle appliquée? Cette question vous a déjà été posée il y a quelques années et vous nous aviez répondu qu'en pratique cette disposition qui visait essentiellement les "non français" n'était pas appliquée.

La question de l'imposition forfaitaire de 3 fois la valeur locative réelle de la ou des habitations dont un non résident à la disposition ne se pose que lorsque un des cas d'exonération ne trouve pas à s'appliquer:

- signature d'une convention fiscale entre la France et l'Etat de résidence du contribuable;
- existence d'une base des revenus de source française supérieure à la base forfaitaire de 3 fois la valeur locative;
- contribuables français ou étrangers résidents d'un état ayant conclu avec la France une clause de non discrimination (clause qui ne figure pas forcément dans une convention fiscale) et supportant dans leur état de résidence un impôt sur le revenu égal aux moins aux deux tiers de celui qu'ils supporteraient en France);
- contribuables français qui transfèrent leur domicile hors de France pour des impératifs professionnels et qui justifient avoir résidé en France au moins 4 ans (exonération temporaire de 3 ans).

Concrètement et compte tenu déjà du nombre de conventions fiscales signées par la France cette imposition forfaitaire est assez rare.

II – Conventions fiscales de non double imposition

Notre orateur Monsieur **Comolet-Tirman** sous-Directeur au Ministère de l'Économie des Finances et de l'Emploi nous a dressé l'état du réseau conventionnel français.

Lors de son exposé il nous présente les orientations prises en la matière et nous présente les perspectives d'avenir.

1/ Les orientations

L'orateur constate que la France a le réseau conventionnel le plus vaste au monde ce qui favorise l'attractivité de notre pays et plaçant notre pays parmi les premiers en matière d'investissements directs à l'étranger.

Il s'avère que le réseau est difficile à gérer car il faut l'actualiser en tenant compte des nouveaux standards internationaux. Selon notre interlocuteur, il existe des difficultés à les actualiser, certaines conventions fêtent leur 50^{ème} anniversaire (le Danemark), il en ressort que l'Etat privilégie aujourd'hui la renégociation des conventions plutôt que l'extension du réseau.

La focalisation se fait sur un petit nombre de négociation en privilégiant les renégociations à l'extérieur du réseau.

L'objectif : une plus grande sélectivité et une plus grande rapidité dans les négociations de convention.

Cinq textes touchant des domaines divers ont été paraphés avec des partenaires ayant déjà des conventions.

La Suisse : - échange de renseignements en matière bancaire novembre 2006
- clarification du régime fiscal des frontaliers

L'Allemagne : - clarification sur le régime des frontaliers (compensation financière en faveur des frontaliers) décembre 2006
- taxation des artistes, sportifs, mannequins

Qatar : - échange de renseignements selon les standards OCDE

La Belgique : - avenant sur le statut des frontaliers

Royaume-Uni : - correction des mesures prises lors de la signature en 2004 (exit tax)

2/ Perspectives

La nouvelle politique en la matière permettra de différencier :

a) Actualisation du réseau / cas pratiques

Les négociations avec certains pays ne sont pas envisageables car ils ne respectent pas les critères OCDE¹ en matière de renseignements: il s'agit des paradis fiscaux.

Il faut reprendre attache avec le **Danemark** qui souhaite dénoncer la convention fiscale la liant avec la France et l'Espagne. Les danois souhaitent taxer à la source les pensions de leur ressortissant prenant leur retraite à l'étranger, alors que le système français taxe au lieu de résidence

Il y a eu une révision de la convention avec les **USA** engagée cette année avec pour point de départ :

- La question d'un meilleur traitement des exonérations des dividendes à compter d'un seuil de détention de 80% (demande des entreprises françaises).

- La question du traitement des recrutés locaux (consulats; ambassade) travaillant aux USA : Il existe selon notre interlocuteur un règlement global, mais le sujet des cotisations sociales (CSG,CRDS) restent ouverts. Ce problème sera réglé par la solution budgétaire plutôt que fiscale.

Au **Sénégal**, on assiste à des problèmes de pensions et retraites. Il y a eu des discussions au mois d'avril 2007, mais les demandes de contreparties sénégalaises sont inacceptables. Les avancées sont très moyennes.

En **Arabie saoudite**, des discussions sont prévues pour le 6 septembre 2007, le problème résidant sur l'échange de renseignements en matière bancaires et selon les critères OCDE.

En **Chine**, nous allons vers une renégociation de la convention, courant 2008, ce pays connaissant lui-même une mutation dans sa politique fiscale. Le but est de rapprocher cette convention avec les nouveaux modes de fonctionnement des opérateurs économiques et les nouveaux standards internationaux.

En **Turquie**, une mise aux normes en tenant compte des standards internationaux est engagée.

b) L'extension du réseau

Dans ce domaine, une grande sélection se fait sur les pays demandeurs. Tous ne seront pas éligibles tout comme les partenaires économiques français.

Taiwan : Une demande des autorités et des entreprises françaises a été formulée. La problématique étant : comment signer une convention avec un pays non reconnu diplomatiquement ?

Hong-Kong : Il existe des négociations, mais le problème achoppe sur l'échange de renseignements et d'assistance administrative

Yémen : La demande a été relayée par le sénateur Ferrand suite à l'intervention du **groupe Total**, mais est-ce suffisant qu'un opérateur économique le souhaite pour que notre pays élabore une convention ? Il faut donc collecter des informations pour identifier les réels besoins et la nécessité d'une telle convention

Tchad : Seul pays en Afrique francophone ou la France n'a pas de convention.

3/ Questions Réponses

1 – A part les frontaliers qu'y a t-il de plus dans la renégociation avec l'Allemagne

- Une modernisation des articles d'échange d'information
- La prise en compte des revenus immobiliers
- La prise en compte des revenus des artistes et sportifs

2 – Les nouveaux paraphes avec le Royaume-Uni ont été signés pour mettre fin à quel problème ?

Il existe des erreurs techniques sur la convention 2004 :

- Le dispositif anglais de l'exit tax² a été revu
- Il y avait des problèmes sur le traitement des sociétés en Grande Bretagne de personnes : on reconnaissait leur transparence fiscale mais cela produisait des effets non souhaités.
- Il y a eu également ajout d'une clause intéressant aussi bien les entreprises que les contribuables : clause d'arbitrage obligatoire

Les modifications ont été faites au niveau de :

- Les fonds d'investissements immobiliers.
- Des dispositions concernant la fiscalité des SICAV et les fonds de placement.

3 – Qu'en est-il de la principauté d'Andorre. Ce n'est pas en signant des conventions qu'Andorre sortira de la liste noire OCDE.

Aujourd'hui Andorre doit mettre en application les engagements pris en matière de blanchiment et de renseignements en 2000.

Auquel cas Andorre restera sur la liste noire comme le Liechtenstein, Monaco.

² Annexe III

ANNEXES

**L'EXIT TAX A L'EPREUVE DE LA JURISPRUDENCE
DE LA COUR DE JUSTICE
DES COMMUNAUTES EUROPEENNES**

**Article publié dans la Revue "Fiscalité Européenne et Droit International des Affaires"
N° 136 (Année 2004)**

Note de l'éditeur : Un amendement sénatorial a demandé l'intégration de l'article 9 quinquies nouveau dans le projet de loi de finances pour 2005.

Cet article abroge à compter du 1er janvier 2005, les dispositions qui posent le principe de l'imposition en cas de transfert de domicile hors de France :

- des plus values latentes afférentes à des participations supérieures à 25 % (art 167 bis du CGI)

- et des plus values latentes de cession ou d'échange en report d'imposition (art 167 Ibis du CGI)

Cette mesure fait suite à l'arrêt de la CJCE commenté ci-dessous qui a déclaré contraire au droit communautaire, le système prévu par l'article 167 bis du CGI.

Le Conseil d'Etat a d'ailleurs annulé pour excès de pouvoir le décret d'application de ce texte.

L'article 24 de la loi de finances pour 1999 (1) a institué l'imposition immédiate des plus-values de cessions ou d'échanges de titres en report d'imposition, ainsi que, sous certaines conditions, l'imposition des plus-values latentes constatées sur des participations substantielles (participations supérieures à 25%), lorsque, à compter du 9 septembre 1998, le contribuable transfère son domicile fiscal hors de France.

Nous n'envisagerons que le cas de l'imposition des plus-values latentes dite Exit Tax. L'idée de base qui préside à l'existence de cette réglementation est relativement simple : le contribuable qui se délocalise à l'étranger doit apurer sa situation fiscale en France. Il s'agit donc d'une « taxe à la sortie » du territoire français.

Toutefois, grâce à un mécanisme de sursis, prévu à l'article 167 bis II, le paiement du montant de l'impôt peut être différé jusqu'au moment où s'opérera la transmission, le rachat, le remboursement ou l'annulation des droits sociaux concernés.

Ces dispositions ont fait l'objet de nombreux débats jusqu'à se trouver déferées devant le Conseil d'Etat en 2001 (2), puis aujourd'hui devant la Cour de Justice des Communautés Européennes (3). On se demande, en effet, si cette mesure de dissuasion instituée pour lutter contre les délocalisations est bien compatible avec le droit communautaire.

L'EXIT TAX, UNE MESURE DE DISSUASION POUR LUTTER CONTRE LES DELOCALISATIONS

Le Gouvernement a voulu, dans la loi de finances pour 1999, essayer de trouver une mesure législative dissuasive pour les contribuables qui, en se délocalisant, souhaitent échapper à l'impôt national. Cette initiative gouvernementale a aussitôt trouvé ses limites dans une affaire portée devant le Conseil d'Etat en 2001.

LE PROCESSUS D'IMPOSITION DE L'EXIT TAX

Le champ d'application

Aux termes de l'article 167 bis du Code Général des Impôts, le transfert du domicile fiscal hors de France entraîne l'imposition immédiate des plus-values constatées afférentes à des droits sociaux de sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés et ayant leur siège en France ou hors de France, lorsque le contribuable détient, ou a détenu, directement ou indirectement, avec les membres de son groupe familial, plus de 25% des droits dans les bénéfices sociaux de ces sociétés à un moment quelconque de ces cinq dernières années, et sous réserve que le contribuable concerné ait été fiscalement domicilié en France pendant les dix dernières années. En d'autres termes, le contribuable sera réputé avoir cédé ses titres et sera imposé sur ses plus-values de sortie au taux de 26%.

Les personnes assujetties sont les contribuables qui ont été fiscalement domiciliés en France au moins six ans au cours des dix dernières années précédant le transfert du domicile.

Sont concernées par ce dispositif, les plus-values latentes sur droits sociaux de sociétés passibles de plein droit ou sur option de l'impôt sur les sociétés, représentatifs d'une participation substantielle dépassant 25% des droits dans les bénéfices sociaux à un moment quelconque au cours des cinq dernières années. Ces droits sociaux s'entendent non seulement des parts ou actions de sociétés françaises mais également des titres de sociétés étrangères soumises à un impôt équivalent à l'impôt sur les sociétés.

Si le contribuable peut déduire des plus-values réalisées les moins-values réalisées l'année de son départ, les moins-values latentes et les plus-values latentes ne peuvent pas, en revanche, être compensées.

Les plus-values sont déclarées à la date du départ hors de France, et l'impôt sur le revenu correspondant est alors mis en recouvrement, en même temps que la cotisation de l'impôt sur le revenu afférent aux revenus acquis par le contribuable au cours de l'année de transfert.

Contrairement à ce qui est la règle en matière de fiscalité directe des particuliers, ce texte a pour effet de rendre imposables des plus-values latentes ou non réalisées. La spécificité de ce dispositif réside dans la taxation du contribuable sur un revenu dont il ne dispose pas.

L'imposition des revenus latents constitue alors, indirectement, une sanction. En effet, selon l'article 12 du Code Général des Impôts, « l'impôt est dû chaque année à raison des bénéfices ou revenus que le contribuable réalise ou dont il dispose au cours de la même année ». Le revenu imposable est donc le revenu disponible, et l'Administration entend par revenu disponible le revenu dont la perception ne dépend que de la seule volonté du bénéficiaire.

On peut donc penser que le dispositif de l'article 167 bis du Code Général des Impôts, en taxant des plus-values non encore réalisées et non disponibles pour le contribuable, est contraire au principe selon lequel ne sont imposés que les revenus disponibles.

Un éminent spécialiste (4) a estimé que l'Exit Tax n'est qu'un prolongement d'une disposition qui existait déjà en droit positif et selon laquelle celui qui se délocalise à l'étranger doit déclarer non seulement les revenus qu'il a acquis au cours de l'exercice, mais aussi les créances acquises, à savoir les revenus latents qu'il n'a pas encore encaissés. Il soutient que « l'Exit Tax s'inspire donc, en matière de plus-values, de ce qui existait déjà en matière de revenus (5) » .

Le sursis de paiement

Le contribuable peut demander à bénéficier d'un sursis de paiement correspondant à des plus-values en vertu de l'article 167 bis II du Code Général des Impôts. Mais ce mécanisme est subordonné à certaines conditions. D'une part, le contribuable doit demander expressément à bénéficier du sursis et doit déclarer le montant de la plus-value constatée. D'autre part, le contribuable doit désigner un représentant établi en France et autorisé à recevoir les communications relatives à l'assiette, au recouvrement et au contentieux de l'impôt. Enfin, préalablement à son départ, le contribuable doit constituer, auprès du comptable chargé du recouvrement, des garanties propres à assurer le recouvrement de la créance du Trésor (6).

Cette procédure est alignée sur celle qui s'applique, en vertu de l'article L 277 du Livre des Procédures fiscales, lorsque le contribuable a contesté le bien-fondé des impositions mises à sa charge. Comme dans cette hypothèse, les garanties prennent la forme d'un dépôt en espèces, d'une créance sur le Trésor, d'une caution bancaire de valeurs mobilières, d'une hypothèque ou d'un nantissement de fonds de commerce.

L'expatriation aura donc un coût élevé et, si la caution de banque ne peut être obtenue, le départ de France deviendra impossible, sauf à payer l'impôt.

Le sursis de paiement a pour effet de suspendre la prescription de l'action en recouvrement jusqu'à la date de l'événement entraînant son expiration (transmission, rachat, remboursement ou annulation des titres concernés). Mais, le sursis de paiement ainsi accordé cesse de produire ses effets et l'impôt redevient exigible si les titres sont cédés ou transmis avant l'expiration d'un délai de cinq ans. Toutefois, dans ce cas, le contribuable n'est taxé que sur la plus-value qu'il réalise effectivement et, si les plus-values ont fait l'objet d'une imposition dans le nouveau pays de résidence, celle-ci est retranchée de l'impôt dû en France.

En revanche, tous les contribuables, qu'ils aient ou non opté pour le sursis de paiement, bénéficient, dans les mêmes conditions, d'un dégrèvement total prononcé d'office, si le contribuable est resté cinq ans à l'étranger sans céder ses titres ou si, avant l'expiration de ce délai de cinq ans, le contribuable a transféré de nouveau son domicile en France.

Le coût de constitution des garanties, quand le contribuable a opté pour le sursis de paiement, est remboursé, conformément au principe posé par l'article L 208 du Livre des Procédures fiscales.

Une des personnalités de l'Administration fiscale (7) a estimé que le caractère pénalisant du dispositif est justement relativisé par le fait que le contribuable peut demander un sursis de paiement et, qu'au bout de cinq ans ou en cas de retour en France, le contribuable peut bénéficier d'un dégrèvement d'office (8). Il justifie encore le caractère pénalisant en soulignant qu'il s'agit d'un dispositif anti-abus qui vise essentiellement les participations importantes dans toutes sortes de sociétés, et n'a pas pour vocation à s'appliquer à l'immense majorité des porteurs de titres qui ont des participations beaucoup plus faibles. Il estime que « 13000 personnes sont véritablement concernées ». Mais est-ce une raison suffisante pour permettre qu'un dispositif soit pénalisant ? Le fait qu'une taxation similaire existe dans plusieurs pays de l'Union européenne, comme l'Allemagne, le Royaume Uni ou les Pays-Bas, et que certains des partenaires économiques de la France appliquent l'Exit Tax, non pas seulement aux plus-values mais à tout le patrimoine, ne pourrait pas, non plus, légitimer un tel dispositif.

Si on combine les dispositions relatives à l'imposition avec celles qui prévoient un sursis de paiement, le dispositif de l'article 167 bis constitue une taxation de certaines plus-values mobilières réalisées, dans les cinq années suivant son départ de France, par un contribuable expatrié.

L'originalité de ce dispositif a été contestée pour ses risques dévastateurs. En effet, seront visés essentiellement les jeunes créateurs d'entreprises qui seront tentés de s'exiler vers le Royaume Uni pour éviter la taxation des plus-values. En pratique, un jeune ingénieur détenant 25% des actions d'une PME innovante et partant à l'étranger pour des raisons professionnelles peut, paradoxalement, être conduit à acquitter un impôt sur des plus-values virtuelles, non encore encaissées. Est-ce bien raisonnable ?

REMIS EN CAUSE DEVANT LE CONSEIL D'ETAT

L'affaire de Lasteyrie de Saillant devant le Conseil d'Etat

Le dispositif précédemment exposé a suscité de vives réactions si bien qu'une question s'est posée au Conseil d'Etat dans l'affaire Lasteyrie de Saillant (9). Le requérant s'était établi en Belgique le 12 décembre 1998 pour y exercer ses activités professionnelles. Disposant de participations substantielles dans différentes sociétés françaises, il était donc susceptible de se voir appliquer l'imposition prévue à l'article 167 bis du Code Général des Impôts.

Estimant que cette obligation était contraire à son droit de s'établir dans un autre Etat de la Communauté, le requérant a formé devant le Conseil d'Etat un recours en annulation du décret n° 99-590 du 6 juillet 1999 pris pour l'application des dispositions légales précitées.

En premier lieu, le Conseil d'Etat a statué sur le principe de la liberté d'aller et de venir en considérant que cette liberté n'était pas ici en cause dès lors que le fait générateur de la taxation prévue à l'article 167 bis n'était pas la sortie du territoire, mais le transfert du domicile fiscal.

En second lieu, le Conseil d'Etat a examiné le moyen selon lequel ce dispositif était contraire à la liberté d'établissement dans la mesure où une législation nationale peut être contraire à l'article 52 du Traité CEE, devenu l'article 43 CE, si elle a pour effet d'entraver l'exercice de la liberté d'établissement par les ressortissants de l'Etat membre concerné, même de façon indirecte.

Le Conseil d'Etat, eu égard aux incertitudes, au niveau communautaire, que suscite la question posée, a décidé qu'il serait « sursis à statuer sur la requête de M. de Lasteyrie du Saillant jusqu'à ce que la Cour de Justice des Communautés européennes se soit prononcée sur la question préjudicielle énoncée dans les motifs de la présente décision (10) » .

Les raisons d'une question préjudicielle

La Cour de Justice des Communautés Européennes a donc été saisie d'une demande de décision à titre préjudiciel par décision du Conseil d'Etat français, Section du contentieux, rendue le 14 décembre 2001, dans l'affaire Hugues de Lasteyrie du Saillant contre Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, et qui est parvenue au greffe de la Cour le 14 janvier 2002.

Le Conseil d'Etat demande à la Cour de Justice de statuer sur la question de savoir si le principe de la liberté d'établissement posé par l'article 52 du traité de la Communauté européenne (devenu article 43 CE) s'oppose à ce qu'un Etat membre institue, à des fins de prévention d'un risque d'évasion fiscale, un mécanisme d'imposition des plus-values en cas de transfert du domicile fiscal, tel que celui résultant de l'article 167 bis du Code Général des Impôts dans sa rédaction en vigueur.

Le Commissaire du Gouvernement, dans ses conclusions rendues dans cette affaire (11), est « à peu près convaincu que les dispositions de l'article 167 bis sont incompatibles avec la liberté d'établissement, telle qu'elle est définie dans la jurisprudence actuelle de la Cour de justice ». Il ne veut pourtant pas conclure à l'annulation du décret d'application de cet article et préfère soumettre cette question « centrale » à la Cour de Justice pour différentes raisons.

La première raison est la nouveauté de la question. En effet, la Cour de Justice n'a jamais eu à connaître d'un mécanisme d'imposition spécial des contribuables transférant leur domicile à l'étranger, et n'a pas non plus eu à traiter d'un cas similaire. Seule une décision de la Cour (12) traite d'un cas de restriction à l'exercice par des personnes physiques de leur liberté d'établissement. Mais la Cour y déclare contraire au droit communautaire un cas de double cotisation à raison des mêmes revenus.

Or, l'article 167 bis du Code général des impôts ne crée aucune double taxation : dans l'hypothèse où la plus-value est taxée à l'étranger, l'impôt acquitté dans l'autre Etat est imputé sur l'impôt français. L'hypothèse qui s'est présentée à la Cour était donc nouvelle.

La seconde raison est l'existence de dispositifs analogues dans d'autres Etats. L'Administration fiscale soutient que le même dispositif se retrouve dans la législation de plusieurs Etats membres (13). Le fait que la Commission n'ait jamais saisi la Cour de Justice d'une action en manquement dirigé contre des Etats ayant institué un tel dispositif peut sous-entendre que la Commission estimait ces dispositifs compatibles avec le droit communautaire. Ainsi, il est apparu plus prudent au commissaire du gouvernement de laisser la décision à la Cour de Justice plutôt que de décider par lui-même.

Enfin, la troisième raison est la question du dilemme entre l'évasion fiscale et l'harmonisation fiscale. Le commissaire du gouvernement se pose la question de savoir si « dans une Communauté où les personnes et les capitaux circulent librement, un Etat membre peut maintenir une loi fiscale comportant une taxation significative des plus-values mobilières lorsque les Etats voisins les exonèrent ». Se trouve alors posé le problème de la limitation de la souveraineté fiscale si on en arrive trop hâtivement à la constatation qu'un Etat membre de la Communauté ne peut empêcher ses ressortissants de profiter de la fiscalité plus avantageuse que leur offre un autre Etat.

La question posée dépassant le cadre national, le Conseil d'Etat ne pouvait faire autrement que de soumettre le problème à la Cour de Justice.

Cette disposition française, ayant pour objectif de dissuader les contribuables à s'expatrier, paraît peu compatible avec le droit communautaire.

L'EXIT TAX, UNE MESURE INCOMPATIBLE AVEC LE DROIT COMMUNAUTAIRE

Lors des travaux parlementaires qui ont précédé l'adoption de cette loi, plusieurs députés n'ont pas manqué d'émettre des doutes sur la compatibilité de ces dispositifs avec le principe communautaire de libre circulation des personnes, et plus particulièrement avec la liberté d'établissement. Ils ont d'ailleurs saisi le Conseil constitutionnel qui a rejeté le recours sur ce point par le rappel de sa position selon laquelle il ne lui appartient pas, lorsqu'il est « saisi en application de l'article 61 de la Constitution, d'examiner la conformité d'une loi aux dispositions d'un texte de droit international (14) ». Le texte a donc été adopté laissant en suspens la question de sa compatibilité avec le droit communautaire.

LA LIBERTE D'ALLER ET DE VENIR

Alors que le Commissaire du Gouvernement dans ses conclusions, et le Conseil d'Etat dans sa décision du 14 décembre 2001, ont écarté le moyen subsidiaire du requérant selon lequel ce dispositif était contraire à la liberté d'aller et venir d'une personne physique, on peut se permettre de douter de ce point de vue.

En effet, le Commissaire du Gouvernement souligne que « la liberté d'aller et venir n'est selon nous, pas en cause lorsque le fait générateur de la taxe est constitué, non par le déplacement physique de la personne, mais par le déplacement de son domicile fiscal ». Il ajoute, même, de manière un peu excessive, que « sous l'empire de l'article 167 bis, chacun est libre d'aller à Bruxelles aussi souvent qu'il le souhaite, à condition de payer ses impôts en France (15) ». Le Conseil d'Etat en a d'ailleurs conclu que « ces dispositions n'ont ni pour objet, ni pour effet, de soumettre à de quelconques restrictions ou conditions l'exercice effectif, par les personnes qu'elles visent, de la liberté d'aller et venir (16) ».

On peut regretter que le Conseil d'Etat n'ait pas décidé de surseoir à statuer pour cette question subsidiaire car l'atteinte à la liberté d'aller et de venir paraît constituée ou, du moins, aurait mérité une position claire de la Cour de Justice qui ne s'est jamais vraiment prononcée sur ce point en droit fiscal. Cette question méritait un examen approfondi pour les raisons suivantes.

Tout d'abord, on ne peut nier que les législateurs ne se sont jamais cachés que ces dispositions avaient pour but « de prévenir la délocalisation à des fins purement fiscales de certains contribuables fortunés qui partent s'installer, le temps de vendre leur entreprise, dans un pays étranger ayant conclu avec la France des conventions internationales ne lui reconnaissant pas le droit d'imposer les plus-values sur ces participations substantielles (17)» et qu'il s'agissait « d'un impôt forfaitaire destiné à dissuader les délocalisations des grandes fortunes (18)» . Il semble alors évident que le législateur, dans l'esprit de la loi, voulait restreindre la liberté d'aller et venir de certains contribuables.

Ensuite, le Conseil constitutionnel a toujours consacré ce principe comme principe à valeur constitutionnelle (19) et la Cour de cassation est allée même jusqu'à juger que « la liberté fondamentale d'aller et de venir n'est pas limitée au territoire national mais comporte également le droit de le quitter (20)» .

Enfin, il n'est pas inutile de rappeler que les articles 8 et 8-A du Traité CE instituent « une citoyenneté de l'Union » et prévoient que « tout citoyen de l'Union a le droit de circuler et de séjourner librement sur le territoire des Etats membres, sous réserve des limitations et conditions prévues par le présent traité et par les dispositions prévues pour son application ». La Cour a d'ailleurs considéré que ce principe devait bénéficier à tous les citoyens de l'Union et que « le statut de citoyen de l'Union a vocation à être le statut fondamental des ressortissants des Etats membres, permettant à ceux parmi ces derniers qui se trouvent dans la même situation d'obtenir, indépendamment de leur nationalité et sans préjudice des exceptions expressément prévues à cet égard, le même traitement juridique (21)» .

Aux vues de ces considérations, on peut avoir un certain regret que le Conseil d'Etat n'ait pas laissé la Cour de Justice maîtresse de cette décision comme il a pu le faire pour la question de la compatibilité avec la liberté d'établissement.

LA LIBERTE D'ETABLISSEMENT

La Cour de Justice des Communautés européennes vient de prendre position sur la compatibilité du dispositif français avec le droit communautaire. Elle a donc décidé que : « Le principe de liberté d'établissement posé par l'article 52 du Traité CE, devenu article 43 CE, doit être interprété en ce sens qu'il s'oppose à ce qu'un Etat membre institue, à des fins de prévention d'un risque d'évasion fiscale, un mécanisme d'imposition des plus-values non encore réalisées, tel que celui prévu à l'article 167 bis du Code Général des Impôts français, en cas de transfert du domicile fiscal d'un contribuable hors de cet Etat (22)» .

Elle semble respecter la position de l'Avocat général, M. Jean Mischo, qui avait conclu et proposé la réponse suivante : « L'article 52 du Traité, devenu article 43 CE, s'oppose à une législation nationale telle que celle en cause au principal qui prévoit, à la charge de tous les contribuables qui transfèrent leur domicile fiscal dans un autre Etat membre, un mécanisme d'imposition immédiat des plus-values non encore réalisées (23)» .

L'un des objectifs du Traité de 1957 était de réaliser l'abolition, entre les Etats membres, des obstacles à la libre circulation des personnes, des services et des capitaux, objectif réaffirmé dans l'article 7-A du Traité CE. Cet objectif trouve sa concrétisation dans l'article 52 du Traité CE, devenu article 43 du Traité CE, qui dispose que « les restrictions à la liberté d'établissement des ressortissants d'un Etat membre dans le territoire d'un autre Etat membre

sont interdites » et que « la liberté d'établissement comporte l'accès aux activités non salariées et leur exercice ainsi que la constitution et la gestion d'entreprises ». Pour la Cour, cet article constitue, depuis fort longtemps, l'une des dispositions fondamentales de la Communauté directement applicables dans chacun des Etats membres, et elle ne manque pas de le rappeler dans le préambule de cette décision (24).

Comme le rappelle la Cour dans un considérant de principe souvent repris, « si la fiscalité directe relève de la compétence des Etats membres, il n'en reste pas moins que ces derniers doivent l'exercer dans le respect du droit communautaire (25) ». Faisant application de ces principes, la Cour a affirmé avec beaucoup de clarté que ces dispositions « s'opposent également à ce que l'Etat d'origine entrave l'établissement dans un autre Etat membre d'un de ses ressortissants (26) » même si cette restriction est de faible portée ou d'importance mineure.

La Cour, tout comme avait pu le faire l'Avocat général, fait une application parfaite des conditions d'atteinte au principe de liberté d'établissement en caractérisant, d'abord, une restriction ou une entrave à cette liberté et, ensuite, en recherchant les éventuelles justifications à cette restriction.

LA CARACTERISATION D'UNE ENTRAIVE FISCALE

Il est intéressant de noter que l'application de l'article 52 du Traité, devenu article 43 CE, aux situations dans lesquelles l'Etat membre cherche à dissuader un de ses ressortissants de faire usage de la liberté d'établissement a été récemment illustrée par le célèbre arrêt « Imperia Chemical Industries » (ICI) du 16 juillet 1998 (28).

Dans cet arrêt, la Cour de Justice a déclaré contraire à l'article 52 du traité une législation britannique qui n'accordait un dégrèvement fiscal déterminé aux sociétés faisant partie d'un consortium détenant lui-même une société holding que lorsque les filiales de ces dernières avaient, en majeure partie, leur siège sur le territoire britannique. Cette législation limite le droit pour les sociétés britanniques de créer des filiales dans d'autres Etats membres ou, du moins, les décourage de le faire.

La Cour, ici, considère une fois de plus que cette disposition, tout en ne lui interdisant pas d'exercer son droit d'établissement, restreint l'exercice de ce droit en ayant un effet dissuasif à l'égard des contribuables qui souhaitent s'installer dans un autre Etat membre .

Si le Gouvernement français n'avait pas contesté l'existence d'une entrave, il en était autrement des Gouvernements danois et néerlandais qui estimaient que « les règles françaises n'ont pas pour effet, direct ou indirect, d'empêcher les ressortissants français de s'établir dans un autre Etat membre, et qu'il n'existe aucun indice permettant d'affirmer que l'imposition limite la possibilité pour lesdits ressortissants de s'établir dans un autre Etat membre (29) » et qu' « il n'y a pas nécessairement perception de l'impôt au moment du transfert du domicile (30) » grâce au mécanisme du sursis de paiement ou du dégrèvement d'office.

L'Avocat général a répondu à cet argument, en invoquant une jurisprudence constante (31), que « la liberté d'établissement peut être entravée par une mesure nationale qui ne comporterait pas d'interdiction mais serait simplement de nature à dissuader un opérateur de

faire usage de cette liberté (32)» .

En effet, force est de constater que lesdites dispositions font subir à un contribuable, désireux de quitter le territoire français, de considérables désavantages par rapport à une personne qui continuerait à résider en France. Le fait générateur de l'impôt est alors déterminé par le transfert du domicile fiscal hors de France et non par la cession des titres concernés. Il y a donc bien différence de traitement discriminatoire dans la mesure où le contribuable qui quitte la France est pénalisé par rapport à celui qui y reste.

On pourrait presque considérer qu'une telle obligation constitue à elle seule une entrave à la liberté d'établissement. L'Avocat général va jusqu'à parler de « différence de traitement claire (33)» et la Commission, quant à elle, parle d'une restriction typique à la sortie du territoire.

Il est clair que cette restriction ne peut être affectée par les modalités dont est assortie l'imposition. Le sursis de paiement n'est pas automatique et, soumis à de nombreuses conditions, est très contraignant pour le contribuable qui se délocalise.

Les conséquences financières de ces garanties sont très coûteuses, et même si les titres à l'origine de l'imposition réclamée peuvent permettre d'échapper à des frais de garantie trop importants, cette possibilité n'est pas ouverte à tous les contribuables selon la nature des titres. L'Avocat général a partagé le point de vue de la Commission selon lequel « un tel traitement différencié est manifestement discriminatoire, tant du point de vue des investisseurs qui sont ainsi encouragés à détenir des titres dans des sociétés cotées à des bourses françaises, que du point de vue desdites sociétés qui deviennent ainsi plus attractives au regard de tels investisseurs (34)» .

« Le fait que, après cinq ans, le contribuable visé par les dispositions en cause soit en droit de bénéficier d'office du dégrèvement de l'impôt, accompagné du remboursement des frais de constitution de garanties, s'il ne s'est pas défait entre-temps des titres ayant donné lieu à imposition ou s'il revient en France avant le délai de cinq ans, ne suffit pas à faire disparaître l'effet restrictif des dispositions concernées (35)» .

Le problème, ici, est qu'une fois de plus le contribuable est dissuadé de s'établir à l'étranger car il ne pourra garder la jouissance de son patrimoine s'il l'affecte en garantie. Les titres sont alors indisponibles pour d'autres usages que le propriétaire pourrait vouloir en faire, comme par exemple les utiliser à titre de sûretés.

Il apparaît très nettement que ces modalités ne sont pas des facilités qui pourraient atténuer le caractère pénalisant du dispositif et qu'elles peuvent même être considérées, à certains égards, comme sanctionnant un peu plus les contribuables qui décident de quitter le territoire français. Sur ce point, la Cour a une position plus dure que celle de l'Avocat général en considérant que « ces garanties comportent par elles-mêmes un effet restrictif, dans la mesure où elles privent le contribuable de la jouissance du patrimoine donné en garantie (36)» .

Sur l'existence de restrictions à la liberté d'établissement, l'entrave fiscale et son interdiction n'ont fait aucun doute pour l'Avocat général qui avait conclu, sur ce point, que « les dispositions visées par l'ordonnance de renvoi soumettent les contribuables détenteurs de participations substantielles souhaitant transférer leur domicile fiscal hors de France à des différences de traitement de nature à restreindre la liberté d'établissement que leur reconnaît

le Traité. Il y a donc lieu d'examiner si lesdites dispositions sont susceptibles d'une justification qui les ferait échapper à l'interdiction découlant de l'article 43 CE (37)» .

La Cour, ayant suivi sa position, est très claire : « la mesure en cause au principal est susceptible d'entraver la liberté d'établissement (38)» . Elle poursuit en admettant qu'une mesure ne peut entraver la liberté d'établissement que « si elle poursuit un objectif légitime compatible avec le Traité et est justifiée par des raisons impérieuses d'intérêt général, (...) et que son application soit propre à garantir la réalisation de l'objectif ainsi poursuivi et n'aille pas au-delà de ce qui est nécessaire pour atteindre celui-ci (39)» . La Cour semble attacher une importance particulière à la proportionnalité de la mesure caractérisant une entrave.

Une entrave fiscale non justifiable

L'Avocat général et la Cour écartent d'office la justification prévue par l'article 56 du Traité CE, devenu article 46 CE, selon lequel les Etats membres sont autorisés à appliquer aux ressortissants étrangers des dispositions spéciales justifiées par des raisons d'ordre public, de sécurité publique et de santé publique. En revanche, en ce qui concerne la possibilité de justifier la restriction à la liberté d'établissement par une raison impérieuse d'intérêt général, quatre arguments différents ont été exposés à la Cour.

En premier lieu, certains pensent que l'objectif de la règle nationale est d'empêcher l'érosion nationale de la base d'imposition de l'Etat membre afin d'éviter que la personne physique retire un avantage trop important des différences entre les régimes fiscaux (40) .

L'Avocat général a considéré que cet objectif, étant de nature purement économique, ne peut constituer une raison impérieuse d'intérêt général (41). Il se réfère alors à une jurisprudence constante de la Cour selon laquelle « une réduction des recettes fiscales ne peut être considérée comme une raison impérieuse d'intérêt général pouvant être invoquée pour justifier d'une inégalité de traitement en principe incompatible avec l'article 43 CE (42)» .

En effet, il est inopportun qu'une règle de « protection économique » puisse légitimer une restriction à une liberté fondamentale qui est celle de la liberté d'établissement. La Cour estime que le simple manque à gagner ne saurait en soi justifier une telle restriction (43).

On peut penser que la souveraineté fiscale des Etats membres trouve alors ses limites dans cette liberté, peu important les conséquences d'une concurrence fiscale dommageable entre Etats membres.

En second lieu, sont invoqués les objectifs de lutte contre l'évasion fiscale et l'efficacité des contrôles fiscaux.

Le Gouvernement français a soutenu que le dispositif litigieux vise à empêcher un abus de droit par l'utilisation frauduleuse par un contribuable des libertés découlant pour lui du droit communautaire. Il rappelle qu'en vertu du principe de la souveraineté fiscale, chaque Etat membre est libre de prendre les mesures nécessaires afin d'éviter que l'imposition des plus-values soit privée de sa substance par des comportements abusifs. Il a souligné que l'application de l'article 167 bis du Code Général des Impôts est proportionnée au but poursuivi, car les sujétions imposées au contribuable sont limitées dans le temps (l'imposition

établie n'est susceptible d'advenir que dans un délai de cinq ans suivant la date de l'expatriation).

En effet, la jurisprudence ICI a reconnu le caractère d'exigence impérieuse, de nature à justifier une restriction, à la nécessité d'assurer l'efficacité des contrôles fiscaux (44) et de lutter contre l'évasion fiscale (45). Mais, sur ce deuxième point, seule est susceptible d'être justifiée une législation qui aurait pour objet spécifique d'exclure d'un avantage fiscal les montages purement artificiels dont le but serait de contourner la loi fiscale.

La Cour fait application de la jurisprudence en rappelant que « l'article 167 bis du Code Général des Impôts n'a pas pour objet spécifique d'exclure d'un avantage fiscal les montages purement artificiels dont le but serait de contourner la législation fiscale française, mais vise, de manière générale, toute situation dans laquelle un contribuable (...) transfère, pour quelque raison que ce soit, son domicile hors de France (46)» .

Dans cette affaire, le dispositif litigieux va très au-delà de ces limites jusqu'à créer, comme l'a exposé le requérant, une présomption irréfragable de fraude fiscale dès lors que le contribuable transfère son domicile fiscal hors de France pour quelque raison que se soit.

Ce dispositif est trop systématique et ne tient pas compte des raisons qui ont pu pousser le contribuable à émigrer à l'étranger. En effet, l'établissement d'un contribuable à l'étranger n'implique pas en soi la fraude fiscale (47), et c'est à l'Administration qu'il devrait revenir de prouver, au cas par cas, qu'il existe un risque d'évasion fiscale. Sans excéder ce qui est nécessaire pour atteindre l'objectif de prévention de l'évasion fiscale, l'article 167 bis du Code Général des impôts ne peut présumer de l'intention de contourner la loi fiscale française de tout contribuable qui transfère son domicile hors de France (48).

L'Avocat général s'est rapporté à la conformité au principe de proportionnalité et a proposé une solution : « une mesure nationale ne devrait pas, comme en l'espèce, présumer du caractère frauduleux de l'exercice de la liberté d'établissement découlant du droit communautaire, mais pourrait, en revanche, prévoir la possibilité, pour l'Administration fiscale, de démontrer au cas par cas l'existence effective d'une fraude ou d'une évasion fiscale (49)» .

Outre cette présomption irréfragable de fraude fiscale, la règle nationale est disproportionnée par l'existence d'une différence de traitement entre un contribuable qui reste à l'étranger plus de cinq ans sans vendre ses titres et celui, qui tout en restant à l'étranger pour la même durée, vend ses titres avant l'expiration des cinq ans.

La commission remarque d'ailleurs que, au regard de l'objectif de prévention des délocalisations artificielles, il n'y pas de différence entre une personne vendant ses titres après cinq ans et celle qui les cède après quatre ans. Toutefois, même si une personne cède ses titres peu de temps après le départ de France, ceci n'implique pas forcément une volonté d'échapper à l'impôt mais, peut-être seulement, dans le cas où cette personne quitte la France pour des raisons professionnelles, pour recouvrer des frais considérables que la nouvelle installation professionnelle à l'étranger nécessiterait.

L'Avocat général a considéré qu' « un critère constitué par la rapidité du retour en France serait, a priori, plus en rapport avec l'objectif d'empêcher le contribuable d'éluder l'impôt par

le simple expédient d'un bref séjour dans un autre Etat membre, durant lequel les titres seraient cédés (50)» . La Cour, suivant les propositions de l'Avocat général, estime que des « mesures moins contraignantes ou moins restrictives, ayant trait spécifiquement au risque d'un tel transfert temporaire (51)» pourraient permettre à la France de lutter raisonnablement contre les délocalisations frauduleuses.

La mesure française est donc incontestablement excessive par rapport au but recherché et « il existe des mesures moins restrictives des libertés fondamentales du droit communautaire qui permettraient tant de lutter contre l'évasion fiscale que de préserver l'efficacité des contrôles fiscaux (52)» .

La Cour conclut, sur ce point, qu'il découle de tout ce qui précède que la règle nationale en cause ne saurait être justifiée par la lutte contre l'évasion fiscale ou la nécessité de préserver l'efficacité des contrôles fiscaux. Elle estime que l'article 52 du Traité s'oppose à de telles dispositions pour un but non proportionné de prévention de risque d'évasion fiscale.

En troisième lieu, les exigences de la cohérence du système fiscal français sont mises en cause. Cela signifie que la mesure devient nécessaire lorsque, au transfert à l'étranger du domicile fiscal du contribuable, l'imposition ultérieure ne serait plus garantie.

La Cour décide qu' « il ne saurait être soutenu que l'article 167 bis du Code Général des Impôts est justifié par la nécessité de préserver la cohérence du système fiscal français (53)» .L'Avocat général avait réfuté cette éventuelle justification car « le transfert dans un autre Etat membre du domicile fiscal du contribuable ne signifie pas nécessairement que le recouvrement de l'impôt est compromis (54)» .

Le contribuable qui a quitté le territoire pour une durée supérieure à cinq ans n'a pas forcément fait l'objet d'une anticipation de l'imposition. Le dispositif est, par lui-même, contraire à l'objectif de cohérence fiscale puisque celui-ci reconnaît comme principe, dès lors que des conventions fiscales de prévention de double imposition existent, l'imposition dans l'Etat de résidence du contribuable. Enfin, dès lors qu'est prévu « un impôt prélevé sur des plus-values latentes et non pas réalisées, la règle litigieuse est une exception à la cohérence du système fiscal en cause et ne saurait être considérée comme nécessaire à celle-ci (55)» .

Enfin, en quatrième lieu, l'objectif de répartition du pouvoir entre l'Etat de départ et celui de destination a été mis en avant par le Gouvernement allemand pour justifier cette entrave. L'idée était d'imposer des plus-values dans l'Etat de départ du fait qu'elles y sont régulièrement nées de l'activité de la société.

Mais les Etats membres, dans l'exercice de leur souveraineté fiscale et leur pouvoir de répartition des impositions, ne peuvent s'affranchir du respect des règles communautaires (56). En l'espèce, la répartition du pouvoir fiscal entre les Etats membres n'est pas en cause et le litige porte « sur la question de savoir si les mesures adoptées sont conformes aux exigences de la liberté d'établissement (57)» .

L'Avocat général a considéré que « la présente affaire concerne des règles nationales qui ne découlent pas nécessairement de la répartition du pouvoir d'imposition entre Etats membres et sont, d'ailleurs, systématiquement défavorables aux contribuables désirant exercer les droits découlant pour eux du droit communautaire (58)» .

« Il découle des considérations exposées ci-dessus que le dispositif litigieux est constitutif d'une restriction incompatible avec l'article 43 CE et n'est pas susceptible d'être justifié par une raison impérieuse d'intérêt général (59) » .

CONCLUSION

Il est donc permis de penser que le dispositif français en cause va bien au-delà de ce que peut autoriser la jurisprudence constante de la Cour. La Cour accorde une place importante au caractère disproportionné, par rapport à l'objectif recherché, et excessif de la disposition en cause. Elle semble en faire les conditions essentielles à une entrave non justifiée à la liberté d'établissement.

Cette question préjudicielle a permis à de nombreux Etats ayant pris des mesures comparables de faire valoir leurs observations, ce qu'ils n'auraient pas pu faire devant le Conseil d'Etat. L'intérêt de la décision de la Cour ne se limite donc pas seulement au dispositif français et a vocation à être d'application générale pour tous les Etats membres.

En effet, on peut imaginer que, soit les Etats concernés modifieront leur législation d'eux-mêmes, soit ces législations feront l'objet de recours en manquement qui les obligeront, d'une manière ou d'une autre, à changer leur législation. On peut donc penser que cette décision sera sans frontières.

Mais cette décision laisse de nombreuses questions en suspens.

Tout d'abord, quant à son champ d'application territorial, on peut s'interroger sur la possibilité de maintenir cette législation aux personnes qui s'expatrient en dehors de la Communauté. La liberté d'établissement, au niveau communautaire, sera peut-être garantie mais ne s'agit-il pas là d'un simple déplacement du problème ?

Ensuite, quant à son champ d'application matériel, l'imposition des plus-values placées en report d'imposition sera-t-elle maintenue puisque seules sont visées dans cette procédure les plus-values latentes affectant les participations substantielles ?

Enfin, il semble, dans ces conditions, que cette décision ne sera pas sans suite, et que des problèmes subséquents se poseront à l'issue de cette affaire dans la mesure où les relations fiscales internationales sont largement remises en cause, notamment en ce qui concerne la prévention de l'évasion fiscale.

Eve d'ONORIO di-MEO.
Chargé de Cours à la Faculté de droit
d'Aix-en-Provence, Doctorante.
DEA Droit des Affaires.
DESS de Fiscalité personnelle.

- (1) L. n°98-1266, 30 décembre 1998, JO du 31 décembre 1998, p. 20050.
- (2) Conseil d'Etat, 14 décembre 2001, req. n°211341, M. LASTEYRIE DU SAILLANT, RJF 2/02 n°160.
- (3) CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, Hughes de LASTEYRIE DU SAILLANT c/ Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.
- (4) M. Jean-Pierre LE GALL, professeur à l'université Paris II et président du CEFEP.
- (5) Compte-rendu du colloque organisé par le CEFEP au Sénat le 23 mars 2000, DF n°29, 2000, p.1042.
- (6) Instruction du 15 novembre 1999, BOI 5B-20-99, DF 1999, n°49, instr. 12342.
- (7) M. Jean-Pierre LIEB, sous directeur de la sous direction B de la Direction de la législation fiscale
- (8) Compte-rendu du colloque organisé par le CEFEP au Sénat le 23 mars 2000, DF n°29, 2000, p.1042.
- (9) Conseil d'Etat, 14 décembre 2001, précit.
- (10) Ibidem .
- (11) Conclusions du commissaire du Gouvernement Guillaume GOULARD, sous CE 14 décembre 2001, bulletin des conclusions fiscales 2/02, n°22, p.29.
- (12) CJCE, 15 février 2000, Aff 34/98 plén., Commission c/ France, point 49, RJF 3/00 n°436.
- (13) Allemagne, Danemark, Pays Bas, Royaume Uni, Suède.
- (14) Conseil constitutionnel, 29 décembre 1998, n°98-405 DC, RJF 2/99 n°194.
- (15) Conclusions du commissaire du Gouvernement Guillaume GOULARD, sous CE 14 décembre 2001, précit. .
- (16) Conseil d'état, 14 décembre 2001, précit. .
- (17) M.MIGAUD, Rapp. AN. Sur le projet de loi de finances pour 1999, p.282.
- (18) Rapp. AN., Précit., p.305.
- (19) Conseil constitutionnel, 12 juillet 1979, n°79-107, rec. cons. const., p.31.
- (20) Cass. 1ère civ., 28 novembre 1984, Bull. civ., I, n°432.
- (21) CJCE, 20 septembre 2001, aff. C-184/99, Rudy Grzelczyk, point 31.
- (22) CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, précit, point 69..
- (23) Conclusions de l'Avocat général, M. Jean MISCHO, 13 mars 2003, aff. C-9/02, Hughes de LASTEYRIE DU SAILLANT c/ Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, point 85.
- (24) CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, précit., point 40.
- (25) CJCE, 14 février 1995, aff. C-279/93, Schumacher, rec. p. I-225, CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, précit., point 44.
- (26) CJCE, 27 septembre 1988, aff. 81/87, Daily Mail, rec. p. 5483 ; et CJCE, 14 juillet 1994, aff. C-379/92, Peralta, rec. p.3487, CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, précit., point 42.
- (27) CJCE, 16 juillet 1998, ICI, aff. 264/96, RJF 11/98 n°1382.
- (28) CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, précit., point 45.
- (29) Conclusions de l'Avocat général, M. Jean MISCHO, aff. C-9/02, précit., point 22.
- (30) Ibid., point 23.
- (31) CJCE, 13 avril 2000, Baars, aff. C-251/98, rec. p.I-2787.
- (32) Conclusions de l'Avocat général, M. Jean MISCHO, aff. C-9/02, précit., point 25.
- (33) Ibid., point 33.
- (34) Ibid., point 40.
- (35) Ibid., point 45.
- (36) CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, précit., point 47.
- (37) Conclusions de l'Avocat général, M. Jean MISCHO, aff. C-9/02, précit., point 48.
- (38) CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, précit., point 48.

- (39) *Ibid.*, point 49.
- (40) *Objectif reconnu par la Cour comme raison impérieuse dans CJCE du 28 avril 1998, SAFIR, aff. C-118/96, rec. p.I-1897.*
- (41) *Conclusions de l'Avocat général, M. Jean MISCHO, aff. C-9/02, précit., point 51.*
- (42) *CJCE, 16 juillet 1998, ICI, précit. .*
- (43) *CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, précit., point 60.*
- (44) *CJCE, 15 mai 1997, Futura participations et Singer, aff. C-250/95, rec. p.I-2471.*
- (45) *CJCE, 16 juillet 1998, ICI, précit. .*
- (46) *CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, précit., point 50.*
- (47) *CJCE, 16 juillet 1998, ICI, précit. point 26.*
- (48) *CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, précit., point 52.*
- (49) *Conclusions de l'Avocat général, M. Jean MISCHO, aff. C-9/02, précit., point 60.*
- (50) *Ibid.*, point 62.
- (51) *CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, précit., point 54.*
- (52) *Conclusions de l'Avocat général, M. Jean MISCHO, aff. C-9/02, précit., point 66.*
- (53) *CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, précit., point 63.*
- (54) *Conclusions de l'Avocat général, M. Jean MISCHO, aff. C-9/02, précit., point 74.*
- (55) *Ibid.*, point 79.
- (56) *CJCE, 21 septembre 1999, Saint Gobain ZN, aff. C-307/97, rec. p.I-6161.*
- (57) *CJCE, 11 mars 2004, aff. C-9/02, précit., point 68.*
- (58) *Conclusions de l'Avocat général, M. Jean MISCHO, aff. C-9/02, précit., point 83.*
- (59) *Ibid.*, point 84.
-

GLOSSAIRE

Business angel (BA)

Un Business Angel est une personne physique qui investit une part de son patrimoine dans une entreprise innovante à potentiel et qui, en plus de son argent, met gratuitement à disposition de l'entrepreneur, ses compétences, son expérience, ses réseaux relationnels et une partie de son temps.

« Une personne physique » : chaque Business Angel a un profil spécifique, mais un grand nombre d'investisseurs se rassemblent autour de trois profils principaux :

- l'ancien chef d'entreprise ou le cadre supérieur qui a accumulé un certain patrimoine et qui est en mesure d'investir entre 5 000 et 200 000 euros par an,
- l'entrepreneur qui a précédemment créé son entreprise, qui l'a revendu quelques années plus tard et qui peut investir des montants entre 50 000 et 500 000 euros. Ce type de Business Angels, quoique en plus petit nombre, se développe,
- le membre d'un « family office » (regroupement d'investisseurs membres d'une même famille).

« Une part de son patrimoine » : L'investissement dans une société innovante en création comporte généralement un très fort risque : ce très fort risque va de pair avec un gain potentiel en capital très important !

« Innovante à potentiel » : Le terme « innovant » s'entend dans le sens de « ce qui est nouveau par rapport à l'existant ». Il ne s'agit donc pas uniquement de l'innovation technologique (OSEO ANVAR, DRIRE, Ministère de la recherche). D'ailleurs, les créations d'entreprises dans le domaine de l'innovation technologique ne représentent que 5% du total des créations. La majorité des Business Angels investit dans d'autres domaines que la technologie.

Activités et motivations des BA

Les Business Angels investissent dans des secteurs d'activité, en cohérence avec leur expérience professionnelle. Ils interviennent en début d'activité, à plusieurs et de manière minoritaire. Les secteurs dans lesquels ils investissent en priorité sont :

- Informatique et Télécommunication
- Service
- Industrie

Les principales motivations des Business Angels sont :

- la recherche d'importantes plus values en capital

Plus ou moins value réalisée ou latente

Si la cession n'est pas réalisée, et que la plus-value est issue d'une simple estimation de la valeur du bien, il est question de plus ou moins value latente.

Incidences financières particulières

Une plus-value effectivement réalisée est soumise dans certains cas à un impôt sur les plus-values. La plus-value n'étant pas considérée comme un revenu.

Une moins value réalisée ou potentielle due à un événement aléatoire, fait parfois l'objet d'un dédommagement dans le cadre d'un contrat d'assurance ou de couverture, d'une indemnisation judiciaire, d'une subvention publique, etc.

- la participation à une aventure entrepreneuriale
- l'apport d'expérience et de soutien
- de favoriser l'émergence des entreprises leader de demain.

Mesures fiscales

Afin de soutenir et renforcer l'activité des Business Angels, le gouvernement a mis en place des incitations fiscales.

- **Avantage Madelin**

Il existe un dispositif appelé « avantage Madelin » : pour toute souscription au capital d'une PME, il est prévu un crédit d'impôt à hauteur de 25% des sommes investies (maximum de 20K€ pour un célibataire et de 40K€ pour un couple) réduction plafonnée à 10K€ la 1ère année), à condition de conserver les titres pendant 5 ans.

- **Loi TEPA (Loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat)**

Pendant l'été 2007, une mesure appelée : « Réduction d'ISF en faveur des investissements dans le capital des PME et des dons effectués au profit d'organismes d'intérêt général » a été votée.

Cette mesure met en place un avantage fiscal permettant aux redevables de l'ISF de réduire leur impôt en souscrivant au capital de PME, ou en effectuant des dons au profit d'organismes d'intérêt général (fondations reconnues d'utilité publique par exemple).

Les redevables de l'ISF peuvent imputer, sur le montant d'ISF mis à leur charge, 75% des versements (souscription ou augmentation de capital), dans la limite annuelle de 50 000€, effectués dans les PME répondant à la définition communautaire.

Mise en garde : cet avantage fiscal est soumis à la règle européenne dite « des minimis » précisant qu'une entreprise communautaire ne peut recevoir plus de 200.000 euros d'aides publiques sur une période de trois ans. La part correspondant à l'avantage fiscal étant assimilée à une aide publique, elle rentre dans le calcul de cette limite de 200.000 euros.

Une plus-value (ou gain en capital) de même qu'une moins-value (perte de valeur à la revente) est la différence positive ou négative entre

- le montant de la cession d'un bien ou titre immobilier ou mobilier
- et son prix d'acquisition, ou sa valeur comptable si des amortissements ont été pratiqués. .

Source : wikipédia

UNISTRAT

Société spécialisée dans la couverture du risque politique pour les contrats commerciaux et les actifs.

Innovation

Unistrat Coface a fondé sa conception du métier d'assureur sur deux postulats qui sont le fruit de son expérience : le risque politique dépend moins du pays que de l'opération à couvrir et il peut entraîner des désastres qui doivent être évités. Ces convictions l'ont amenée à développer des méthodes innovantes d'analyse et de gestion du risque. Les clients en bénéficient doublement : Unistrat Coface protège leurs activités sans frontières et les aide à limiter le préjudice aux pertes qu'elle peut indemniser.

Adaptabilité

Les entreprises ont raison d'exiger que leur assureur tienne compte de leurs opérations et de leurs priorités autant que de leurs risques. Unistrat Coface ne se contente pas de leur proposer des polices souples et des garanties ajustées à chaque activité. Leur protection est conçue sur mesure, jusque dans les détails - le champ, la durée, la portée et la tarification de la couverture, notamment - pour atteindre un niveau optimal d'adéquation à leurs besoins. Ce savoir-faire particulier, seul un spécialiste du risque individuel en particulier politique peut l'offrir à ses assurés.

Coopération

Le contrat d'assurance Unistrat Coface n'est pas un simple accord commercial mais un engagement réciproque de contribuer à la maîtrise du risque, par une démarche concertée qui repose sur le partage de l'information, la responsabilisation de l'assuré et la qualité des conseils donnés. La coopération est un principe d'efficacité tout au long du contrat, et bien sûr en cas de sinistre. Elle apporte à l'entreprise plus qu'une sécurité financière : l'appui d'experts, un transfert de compétences et une protection qui couvre aussi la part non assurable du risque.

Proximité

Pour exporter, importer, investir et financer ces activités dans le monde, il faut de l'audace, quelques certitudes, des partenaires fiables et un vrai désir de réussir. Plus qu'une autre compagnie, Unistrat Coface partage la mentalité pionnière et l'esprit d'entreprise de ses clients, comme en témoigne son histoire. C'est le garant d'une parfaite compréhension de leurs intérêts et du climat de confiance mutuelle établi avec eux.

Un champ d'activité mondial

Unistrat est l'une des compagnies les plus internationales par l'ampleur géographique de ses activités. Son approche experte du risque politique lui permet de n'exclure a priori aucun pays de ses garanties et ainsi, d'accompagner ses clients dans le monde entier.

Unistrat Coface couvre aujourd'hui des opérations dans 167 pays, pour des entreprises de 33 nationalités aussi diverses par la taille que par le métier : multinationales ou PME-PMI de la banque, du négoce, de la construction, de l'équipement, des télécommunications, notamment, qui exportent, importent, investissent ou financent des projets sur les cinq continents.

Source : Coface

Qu'est ce que le FASEP?

- ▶ Un instrument de don pour le bénéficiaire local (gouvernement central, gouvernement provincial, municipalité, agence technique, etc.), d'un montant moyen d'environ 400 000 euros.
 - ▶ Le financement de prestations de services qui répondent à une demande du bénéficiaire local et qui se situent en amont de projets de développement : susceptibles de faire appel au savoir-faire des entreprises françaises (ingénierie, équipementiers, exploitants) et dont le financement est identifié (public ou privé, bilatéral ou multilatéral).
- Pour quels types d'interventions, dans quels secteurs ?

Trois grands types

- ▶ d'interventions dont l'objectif commun est de favoriser la réalisation de projets de développement : principalement des études de préparation de projets de construction et/ou d'exploitation d'infrastructures : faisabilités, avant-projets sommaires, avant-projets détaillés, une assistance technique à la préparation ou à la réalisation de projets, une coopération institutionnelle à finalité économique.
- ▶ De nombreuses interventions en partenariat avec les institutions financières internationales (Banque mondiale, etc.) dans la préparation des projets financés par ces dernières.
- ▶ Des secteurs d'interventions prioritaires : l'eau potable, l'assainissement, les déchets solides, la gestion des ressources en eau, la protection de l'environnement (mécanismes de projets prévus au protocole de Kyoto), les transports de masse (tramway, métro, train notamment), l'énergie et notamment les énergies propres.

Source : www.exporter.gouv.fr

ANVAR

L'Anvar (Agence nationale de valorisation de la recherche, dite "Agence française de l'innovation"), établissement public, créée en 1968 pour valoriser les résultats de la recherche scientifique a été transformée en société anonyme depuis juillet 2005, dans le cadre de son rapprochement avec la BDPME (Banque du développement des PME) qui a donné naissance au groupe OSÉO.

OSÉO-Anvar est une filiale de l'établissement public national à caractère industriel et commercial OSÉO placé sous la tutelle du MINEFI et du ministère délégué à l'Enseignement supérieur et à la Recherche.

Organisation

OSÉO-Anvar exerce son action de manière décentralisée. Ses 25 directions régionales sont les interlocuteurs directs des innovateurs. Elles instruisent les dossiers et prennent les décisions de financement.

Missions

OSÉO-Anvar soutient les projets d'innovation à composante technologique présentant des perspectives concrètes de commercialisation en France et/ou à l'international qui ne concernent pas spécifiquement l'environnement, mais un projet innovant dans ce domaine peut permettre d'avoir accès à l'aide d'OSÉO-Anvar.

Les innovations peuvent correspondre à des premières ou à l'amélioration de techniques existantes pour de nouveaux usages ou le maintien de la compétitivité et des emplois.

OSÉO-Anvar intervient là où les financements sont les plus difficiles à mobiliser, là où les risques sont potentiellement les plus élevés. Elle permet aux innovateurs de faire progresser leurs projets et, dans certains cas, d'intéresser des investisseurs recherchant des entreprises à fort potentiel de croissance.

OSÉO-Anvar apporte, de par son savoir-faire, aux innovateurs (PME-PMI, laboratoires, créateurs d'entreprise) des services d'ingénierie et d'accompagnement, dans le cadre d'une approche globale du projet :

- un accompagnement personnalisé sous la forme d'une aide aux projets innovants ;
- des outils financiers de partage du risque : avance à taux zéro ou financement en fonds propres, en complémentarité avec le secteur privé comme notamment le crédit bail énergie ;
- des actions sur mesure pour le développement de nouveaux produits, procédés ou services, la création d'entreprises innovantes, le recrutement, le transfert de technologie, la mobilisation de financements (introduction aux marchés boursiers, fonds communs de placement dans l'innovation) et les partenariats européens et internationaux (programme cadre de recherche, Eureka).

Source et Contact :

OSÉO-Anvar Direction Ile-de-France

(départements 75, 77, 91, 93 et 94)

15 Cité Malesherbes 75009 Paris

Tel : 01 44 53 76 00 - Fax : 01 45 26 09 68

www.oseo.fr

L'art 26 sur l'échange de renseignements en matière fiscale OCDE

Les nouvelles dispositions figurent dans une version de l'article 26 du Modèle de convention fiscale de l'OCDE, qui couvre l'échange de renseignements en matière fiscale. On admet

généralement que les dispositions de l'article 26 constituent une norme internationale pour l'échange de renseignements entre administrations fiscales. Dans sa version révisée, l'article 26 reflète désormais les pratiques en vigueur dans de nombreux pays ainsi qu'un accord entre les pays de l'OCDE sur la norme idéale d'accès aux renseignements bancaires à des fins fiscales.

Plus de 2 000 conventions fiscales bilatérales reposent sur le Modèle de convention fiscale de l'OCDE.

Dans le contexte actuel de mondialisation de l'économie, l'échange effectif de renseignements est essentiel au maintien par les différents pays de leur souveraineté sur l'application et la mise en œuvre de leur droit fiscal pour l'application correcte des conventions fiscales. Étant donné qu'un nombre croissant de contribuables se livrent à des activités transnationales, les administrations fiscales ont besoin d'un mécanisme juridique efficace pour obtenir des renseignements de leurs partenaires aux conventions fiscales afin de faire respecter leur législation fiscale. Alors que les contribuables peuvent opérer dans l'ensemble du monde en étant relativement libérés de la contrainte des frontières nationales, les administrations fiscales doivent respecter ces frontières dans l'exercice de leurs fonctions. Les dispositions relatives à l'échange de renseignements définissent le cadre juridique de coopération au-delà des frontières, sans pour autant porter atteinte à la souveraineté d'autres pays ni aux droits des contribuables.

Les principaux changements apportés à l'article 26 sont les suivants :

-Un nouveau paragraphe a été ajouté pour empêcher des obligations relevant "de l'intérêt fiscal national" d'entraver l'échange de renseignements. La notion d'obligation relevant de l'intérêt fiscal national fait référence aux lois ou pratiques de nature à empêcher un partenaire à une convention d'obtenir des renseignements ou d'en échanger à la demande d'un autre partenaire à moins que le partenaire requis n'ait un intérêt à disposer de tels renseignements à ses propres fins fiscales. Le nouveau paragraphe précise que les États contractants doivent obtenir et échanger des renseignements indépendamment de la question de savoir s'ils en ont besoin pour leurs propres fins fiscales.

-Un nouveau paragraphe a été ajouté pour permettre l'échange de renseignements concernant la propriété et de renseignements détenus par des banques, des institutions financières, des mandataires, des agents et des fiduciaires. Le nouveau paragraphe 5 empêche l'invocation du secret bancaire comme motif pour refuser d'échanger des renseignements.

-Les règles de confidentialité de l'article 26 ont été modifiées pour permettre la communication d'informations aux autorités de contrôle. Ce changement correspond à une tendance de plus en plus répandue dans les pays de l'OCDE. Les autorités de contrôle sont les autorités qui surveillent l'administration fiscale et les autorités chargées de l'application du droit dans le cadre de l'administration générale d'un État contractant.

Ces changements comme les autres modifications apportées à l'article 26 et à son commentaire sont conformes au Modèle d'accord sur les échanges de renseignements en matière fiscale de 2002, qui a été élaboré conjointement avec un certain nombre d'économies non membres de l'OCDE attachées aux principes de transparence et d'échange effectif de renseignements.

Le texte intégral de l'article et les travaux de l'OCDE se trouvent sur :

www.oecd.org/ctp/eoi