

Institutions financières
Énergie
Infrastructure, mines et commodités
Transport
Technologie et innovation
Sciences de la vie et santé

 NORTON ROSE FULBRIGHT

Tax Newsletter

Janvier 2019

Dans cette édition

Impôt sur les sociétés

Impôts sur le revenu

TVA

Procédures fiscales

Contributions diverses

Divers

Cher lecteur,

L'équipe fiscale de Norton Rose Fulbright Paris est très heureuse de vous présenter la quatrième édition de sa lettre d'actualité fiscale semestrielle. Cette lettre d'actualité présente une sélection des décisions jurisprudentielles et des positions administratives récentes qui nous sont apparues comme les plus pertinentes à votre pratique.

Nous vous souhaitons une très belle et heureuse nouvelle année ainsi qu'une bonne lecture.

Bien fidèlement,

Antoine Colonna d'Istria

23 janvier 2019

Impôt sur les sociétés

La justification du taux d'intérêt servi aux entreprises privées

Tribunal administratif de Paris, 7 juin 2018, n°1613999/2-3, Sté Paule Ka Holding

La décision rendue par le Tribunal administratif de Paris, en date du 7 juin 2018, traite de la justification du taux d'intérêt servi aux entreprises privées.

En l'espèce, la société Paule Ka Holding a fait l'objet d'une vérification de comptabilité. Elle a été assujettie à des cotisations supplémentaires d'impôt sur les sociétés à raison du refus de déductibilité d'une charge exceptionnelle et de la remise en cause partielle de la déduction des intérêts nés des obligations souscrites par les associés en faisant application des limitations prévues au 3° du 1 de l'article 39 et à l'article 212 du CGI. La société avait déduit des intérêts versés à une entreprise liée dont le taux est supérieur à la limite prévue par l'article 39 précité. Cette dernière n'a pas justifié le taux par une offre de prêt mais par une étude.

Comment justifier le taux d'intérêt servi aux entreprises privées ?

L'une des principales interrogations que soulève l'application de l'article 212, I, a du CGI porte sur la possibilité pour les contribuables de justifier des taux d'intérêts pratiqués sur leurs prêts d'actionnaires en l'absence d'offre de prêt émise par une banque qui soit contemporaine à leurs conclusions (offre que l'administration tend à exiger de façon systématique lors des contrôles).

Le Tribunal administratif de Montreuil¹, par une décision du 30 mars 2017, avait déjà souligné que le fisc n'est pas fondé à exiger cette offre car la pertinence des taux d'intérêts pratiqués pouvait être démontrée par une étude.

Par la présente décision les juges du Tribunal administratif de Paris confirment que l'administration fiscale n'est pas fondée à exiger la production d'une offre de prêt contemporaine des opérations en litige. L'administration fiscale devra dès lors démontrer que les études fournies manquent de solidité.

Toutefois, les juges affirment leur refus de considérer le marché obligataire comme un comparable externe fiable. En effet, la décision semble proscrire toute possibilité pour un emprunteur de se prévaloir des taux pratiqués sur le marché obligataire pour établir celui des intérêts qu'il sert à des entreprises liées. Ils précisent que la référence à des emprunts obligataires ne fournit pas d'indication sur le taux que la société aurait pu obtenir d'un établissement de crédit.

Il s'ensuit que seul des prêts consentis par des établissements de crédit devraient pouvoir être utilisés en guise de comparable externe. Cela restreint donc l'article 212 qui prévoit la possibilité de recours aux « organismes financiers ». Cette restriction nous semble aller à l'encontre de l'intention du législateur qui était celle du taux comparable pratiqué dans le cadre d'opérations de prêt sur le marché libre².

Transfert indirect de bénéfices à l'étranger : une preuve toujours aussi exigeante ?

Conseil d'Etat, 19 septembre 2018, n°405779, Ministre contre Philips

Une société française exerçait une activité de recherche portant sur des projets relatifs aux composants électroniques et aux semi-conducteurs, pour lesquels elle percevait de l'Etat des subventions issues du fonds de compétitivité des entreprises, ainsi que des sommes au titre du crédit d'impôt recherche (CIR). Elle avait conclu avec sa société mère néerlandaise un *General services agreement* prévoyant qu'elle transfère à sa société mère la propriété des droits incorporels non brevetables résultant de ses activités de recherche et développement dans le domaine des semi-conducteurs, moyennant la facturation des coûts relatifs à ces activités, augmentés d'une marge bénéficiaire de 10 %.

Au cours de deux vérifications de comptabilité, l'administration a examiné les modalités de détermination de ce coût de revient majoré (*cost plus*), et a constaté que la base des coûts facturés par la société française à sa société mère avait été minorée du montant, d'une part, des subventions versées par l'Etat pour des actions de recherche et

¹ TA, Montreuil, 30 mars 2017, n°1506904

² Assemblée nationale, Commission des finances, rapport n°2568, 12 octobre 2005, p.460

d'innovation au titre du fonds de compétitivité des entreprises et, d'autre part, des remboursements de CIR. En outre, elle a relevé que le General services agreement ne stipulait pas expressément que le prix de revient majoré refacturé à la société mère s'entendait du coût effectivement supporté, net du montant des aides publiques.

Partant du principe que la société n'aurait pas dû déduire le montant des subventions et du CIR dont elle avait bénéficié pour déterminer les coûts supportés au titre de son activité de recherche pour le compte de sa mère, le vérificateur a retenu les coûts bruts, c'est-à-dire sans déduction desdites subventions, pour déterminer le taux de marge pratiqué par la société. Selon les années en litige, il parvenait à un taux compris entre 5% et 9 %, inférieur au taux de 10 % prévu par le *General services agreement*. Il a comparé ces taux avec ceux pratiqués par cinq entreprises comparables selon lui, et a conclu à l'existence d'un transfert de bénéfices.

Les juges du fond ont accordé la décharge des impositions, en relevant que l'Administration n'apportait pas la preuve d'un avantage anormal par comparaison (panel et comparables insuffisants) et qu'elle ne proposait aucune méthode alternative pouvant s'y substituer³.

En cassation, le ministre soulevait un unique moyen. Selon lui, pour le calcul du coût de revient majoré (méthode du *cost plus*), la seule circonstance que les subventions publiques aient été déduites des coûts suffisait à caractériser l'existence d'un avantage par nature. Sa thèse n'a pas été accueillie.

Le Conseil d'Etat refuse en effet de censurer l'arrêt rendu par la Cour administrative d'appel de Versailles, et juge que la déduction des subventions pour la détermination du prix de cession du produit de sa recherche à facturer par la société française à sa mère étrangère ne peut être regardée, par elle-même et indépendamment du niveau du prix de cession auquel cette déduction conduit par application du mode de calcul contractuel, comme un avantage permettant de présumer l'existence d'un transfert de bénéfices à l'étranger au sens de l'article 57 du Code général des impôts. Il ajoute que la circonstance que le contrat conclu entre les

deux sociétés ne stipulerait pas expressément que les subventions s'imputent sur le coût de revient pris en compte n'est pas de nature à changer cette analyse.

De la difficulté de justifier de la dépréciation d'une créance client

CAA de VERSAILLES, 7^{ème} chambre, 4 octobre 2018, n°17VE00342

En l'espèce, la société ALTEA RESOURCES FRANCE exerçait une activité de prestataire de services en matière d'assistance technique en forage pétrolier. Elle a fait l'objet d'une vérification de comptabilité à l'issue de laquelle le fisc lui a notifié des cotisations supplémentaires d'impôt sur les sociétés.

La société requérante a, au titre de l'exercice clos le 31 octobre 2011, inscrit une provision s'élevant à 344 500 euros destinée à faire face aux risques de non-recouvrement des créances qu'elle détenait sur la société Weatherford.

Afin de justifier du caractère douteux de ces créances, elle faisait valoir :

- i. qu'elle avait relancé la société Weatherford par courriel en date du 3 mars, 7 et 30 avril 2011 et qu'en réponse, cette société l'a informée de l'impossibilité de la payer des prestations réalisées en raison du déclenchement du conflit libyen, constitutif d'un cas de force majeure l'obligeant à mettre fin à leurs relations contractuelles ;
- ii. que la société débitrice n'a elle-même pas été payée de ses prestations et que les transferts de fonds vers la Lybie ont été suspendus ;
- iii. que sa trésorerie ne lui permettait pas d'engager la procédure juridictionnelle devant la Cour d'arbitrage internationale de Londres prévue dans les stipulations contractuelles liant les deux sociétés en cas de résiliation du contrat ; et
- iv. que ces créances ne sont toujours pas réglées.

Le Tribunal administratif de Montreuil, par un jugement en date du 28 novembre 2016 rejette sa demande tendant à la décharge en droits et pénalités des cotisations supplémentaires d'impôt

³ CAA Versailles, 11 octobre 2016, n° 14VE02651

sur les sociétés résultant de cette rectification. La société saisit donc la cour administrative d'appel.

Les arguments de la société n'ont pas convaincu les juges du fonds qui, dans un arrêt en date du 4 octobre, estiment que le non-paiement des créances à leur échéance et le risque d'ordre général résultant du conflit libyen ne peuvent justifier à eux seuls la constitution d'une provision pour créance douteuse.

En outre, elle relève qu'à travers ces courriels la société a seulement cherché à savoir si les factures avaient été reçues, si elles étaient en cours de paiement et si le règlement pouvait être fait au siège de l'entreprise. Par ailleurs, la société n'apporte aucun élément justifiant de son impossibilité financière de régler le litige l'opposant à son client par la voie de l'arbitrage devant la juridiction compétente. Enfin, dès lors où seule la situation au jour de la clôture de l'exercice de constitution de la provision doit être prise en considération pour apprécier la probabilité de la perte, la société ne peut justifier du caractère douteux de la provision en raison du non-paiement, à ce jour, des créances en cause. Ainsi, en l'absence d'accomplissement des diligences nécessaires pour obtenir le paiement des créances litigieuses au cours de l'exercice 2011, la société ne justifie pas du caractère déductible de la créance.

Les conditions de déduction des *management fees*

CAA de PARIS, 2^{ème} chambre, 10 octobre 2018, n°17PA02373

En l'espèce, la société SARL Fideclis, filiale à 99,99% de la société WMG e-com, elle-même filiale à 92,85 % de la société SAS Webmediagroup, avait déduit de son bénéfice les *management fees* intra-groupe qui lui avait été facturés par cette SAS. L'administration a remis en cause la déductibilité de ces *management fees* en contestant la réalité des prestations en cause.

La société requérante soutenait que les charges contestées étaient liées à la refacturation de coûts divers supportés par sa société mère à raison d'activités exercées à son propre profit, qu'ainsi elle aurait bénéficié des compétences de salariés de sa

société mère, laquelle serait donc fondée à lui facturer une partie des salaires correspondants.

La Cour administrative de Paris, commence par rappeler qu'il appartient à l'entreprise de prouver que la charge est certaine dans son principe et dans son montant mais également qu'elle correspond à des prestations qui lui ont été effectivement rendues. Cette justification est apportée « par la production de tous éléments suffisamment précis portant sur la nature de la charge en cause, ainsi que sur l'existence et la valeur de la contrepartie retirée ». Si l'Administration veut alors remettre en cause la déductibilité d'une charge, elle doit apporter la preuve que cette charge « n'est pas déductible par nature, qu'elle est dépourvue de contrepartie, qu'elle a une contrepartie dépourvue d'intérêt pour le contribuable ou que la rémunération de cette contrepartie est excessive ». La Cour d'appel reprend ici la jurisprudence constante du Conseil d'Etat⁴ qui avait posé le principe selon lequel la déductibilité de frais correspondant à des prestations de services demeure subordonnée à la condition que l'entreprise puisse établir la réalité de ces services, en produisant des documents précisant la nature et l'importance des prestations fournies. A cet égard, en vertu des règles gouvernant l'attribution de la charge de la preuve devant le juge administratif, s'il incombe à chaque partie d'établir les faits qu'elle invoque au soutien de ses prétentions, les éléments de preuve qu'une partie est seule en mesure de détenir ne sauraient être réclamés qu'à celle-ci.

Les juges donnent raison à l'administration au motif que les éléments apportés sont « vague et imprécis » et qu'ils ne permettent « d'identifier ni la nature exacte des activités ni les dates auxquelles, ou conditions dans lesquelles, elles auraient été exercées ». Par conséquent, les juges en concluent que la société n'a tiré aucune contrepartie des dépenses exposées, et que la déductibilité des *management fees* ne peut en conséquence être admise. A titre de précision, les juges ont relevé que :

⁴ Notamment CE, 22 juin 1983, n° 26240, SA X ; CE20 juin 2003, n° 232832, Lebreton ; CE 21 mai 2007, n° 284719, Sylvain Joyeux ; CE 16 mai 2008, n° 288101, Société Géomat

- Les factures produites, revêtues de l'unique mention « *management fees* » sans aucun détail relatif à la nature et à l'importance des prestations fournies, ne pouvaient être regardées comme justifiant à elles seules la réalité et le montant des prestations facturées.
- Au regard de la jurisprudence traditionnelle, si la facture suffit en principe à faire naître une présomption de réalité de la prestation rendue, leur force probante est moins forte concernant les relations intra-groupes, et l'administration peut en critiquant cette facture combattre cette présomption. Des factures non suffisamment précises (en l'espèce, des factures annuelles mentionnant uniquement le montant du chiffre d'affaires réalisé par la société, et, par application d'un pourcentage à ce chiffre d'affaires, le montant des charges dues pour les prestations) ne peuvent pas suffire à établir la réalité des prestations alléguées.
- La société s'était bornée en l'espèce à fournir des e-mails, des comptes rendus d'assemblées générales et des captures d'écran de pages internet faisant apparaître des listes de fichiers.
- Le rapport spécial de la gérance présentant les conventions réglementées faisait mention de la refacturation de frais intra-groupes mais ne permettait pas d'établir l'existence d'une convention de refacturation conclue entre la SARL et la SAS « fût-elle verbale », ni de justifier que les factures en cause avaient effectivement pour contrepartie, et à hauteur de leurs montants, les prestations fournies.
- La société disposait de ressources propres pour exercer les services en question. La société soutenait avoir bénéficié de prestations indispensables à son activité dans la mesure où elle n'avait pas de ressources propres en matière de marketing, logistique, achat ou développement technique du site internet. Cependant, la Cour relève, comme l'Administration, l'existence de ressources adéquates propres à la société : elle était dotée d'une responsable marketing, d'un responsable des achats et d'une masse salariale jugée suffisante.
- Certains responsables de la société requérante ont fait part de leur méconnaissance des conditions dans lesquelles certaines sommes

avaient été refacturées, et du fait que cette refacturation était excessive.

Bons de fidélisation : montant de la provision déductible

Conseil d'État, 3^{ème} - 8^{ème} chambres réunies, 1^{er} octobre 2018, n° 412574

En l'espèce, la société Burton, filiale du groupe fiscalement intégré Omnium de Participations, et exerçant une activité de vente de prêt-à-porter, a comptabilisé des provisions au titre d'un programme de fidélisation en 2007 et 2008. Ce programme consistait à attribuer aux clients ayant effectué des achats d'un montant supérieur à 300 euros un chèque-cadeau de 15 euros, non remboursable en espèces, à valoir sur un ou plusieurs achats ultérieurs.

La société a déduit du résultat de ses exercices clos en 2007 et en 2008 une provision destinée à faire face à la charge probable relative à l'utilisation des chèques-cadeaux au cours des exercices suivants. Elle a calculé ces provisions en retenant la valeur faciale hors taxe des chèques-cadeaux. L'administration a remis en cause les montants déduits au motif que les chèques correspondants ne pouvaient donner lieu à un remboursement en espèces.

Par un jugement du 1^{er} juin 2015, le Tribunal administratif de Montreuil a rejeté la demande de la société. Puis, par un arrêt du 18 mai 2017, la Cour administrative d'appel de Versailles a rejeté l'appel formé contre ce jugement. La société Omnium de Participations se pourvoit en cassation contre cet arrêt.

Le Conseil d'état avait déjà validé, en 2006, le principe de la déductibilité de ces provisions à la clôture de l'exercice au cours duquel la première vente a été enregistrée⁵ et l'a par la suite étendu aux programmes de fidélisation de clientèle pour lesquels l'octroi d'un avantage au client est subordonné à la réalisation de plusieurs ventes et non d'une seule⁶. Dès lors, la question qui se posait en l'espèce ne portait plus sur la déductibilité de ces provisions mais sur la détermination de leur montant.

⁵ CE, 2 juin 2006, n° 269997, Sté Lever Fabergé France et n° 269998, Sté Unilever France

⁶ CE, Avis, 27 octobre 2009, n° 383197

Selon le Conseil d'Etat, il est nécessaire, pour fixer la valeur à provisionner, de tenir compte de la probabilité d'utilisation effective des chèques-cadeaux. Cette valeur correspond à celle de l'avantage accordé par l'entreprise en échange du chèque-cadeau et ne peut inclure le manque à gagner. Ainsi, « comme l'a d'ailleurs indiqué le comité d'urgence du CNC dans son avis n° 2004-E du 13 octobre 2004 », sur lequel le juge s'était déjà appuyé pour admettre la déductibilité de la provision, dans le cas où cet avantage correspond à un chèque-cadeau à valoir sur des ventes ultérieures, la provision effectivement déductible sera égale au seul coût de revient de l'avantage accordé pour les articles dont le prix sera en tout ou partie acquitté au cours de l'exercice ultérieur au moyen de chèques-cadeaux. S'il s'agit d'un remboursement en espèces, le montant de la provision sera égal à la valeur faciale du chèque-cadeau.

Etablissement stable en l'absence d'autonomie de gestion

Conseil d'État, 10^{ème} - 9^{ème} chambres réunies, 18 octobre 2018, n°405468

En l'espèce, la société Aravis Business Retreats Limited, société de droit anglais, organise des séminaires et des stages qu'elle conçoit et commercialise au Royaume-Uni. Ces stages et séminaires se déroulent dans un chalet qu'elle loue en Haute-Savoie. Le contrat de bail est prévu pour 9 ans.

La société a fait l'objet d'une vérification de comptabilité et d'une taxation d'office pour activité occulte en France portant, en matière d'impôt sur les sociétés, sur les exercices clos en 2005 et 2006, l'administration ayant estimé qu'elle exploitait une entreprise en France par le biais d'un établissement autonome.

La société Aravis Business Retreats Limited a demandé au Tribunal administratif de Grenoble de prononcer la décharge des cotisations supplémentaires d'impôt sur les sociétés et des pénalités auxquelles elle a été assujettie au titre des exercices clos en 2005 et 2006. Par un jugement en date du 8 décembre 2014, le Tribunal administratif de Grenoble a rejeté sa demande. Puis, par un arrêt en date du 27 septembre 2016, la Cour

administrative d'appel de Lyon a rejeté l'appel formé par la société contre ce jugement. Ladite société a alors formé un pourvoi devant le Conseil d'Etat.

(a) L'établissement stable n'a pas besoin d'être autonome

Selon le paragraphe 1 de l'article 6 de la convention franco-britannique du 22 mai 1968 : " Les bénéficiaires industriels et commerciaux d'une entreprise d'un Etat contractant ne sont imposables que dans cet Etat, à moins que l'entreprise exerce son activité dans l'autre Etat contractant par l'intermédiaire d'un établissement stable qui y est situé. Si l'entreprise exerce son activité d'une telle façon, les bénéficiaires industriels et commerciaux de l'entreprise sont imposables dans l'autre Etat, mais uniquement dans la mesure où ils sont imposables audit établissement stable ". Le paragraphe 1 de l'article 4 de la même convention dispose qu' : " Au sens de la présente convention, l'expression 'établissement stable' désigne une installation fixe d'affaires où l'entreprise exerce tout ou partie de son activité ".

Les juges du Conseil d'Etat affirment qu'en jugeant que la société requérante exploitait une entreprise autonome en France au sens du droit interne alors que cette société ne disposait d'aucune autonomie de gestion, la Cour administrative d'appel a entaché son arrêt d'erreur de qualification juridique des faits.

Toutefois, les juges estiment que la société disposait, en France, d'un local permanent constituant une installation fixe d'affaires où elle exerçait, par l'entremise de ses salariés et de prestataires recevant des instructions de sa part, une partie de son activité. Les juges approuvent donc la décision de la Cour administrative d'appel en regardant la société comme disposant en France d'un établissement stable au sens des stipulations, citées au point 3, de l'article 4 de la convention franco-britannique.

(b) Activité occulte et établissement

L'Administration a appliqué une pénalité supplémentaire au motif de la découverte d'une activité occulte.

Le Conseil d'Etat commence par établir une présomption en indiquant qu'il résulte de l'article 1728 du CGI que dans le cas où un contribuable n'a ni déposé dans le délai légal les déclarations qu'il

était tenu de souscrire, ni fait connaître son activité à un centre de formalités des entreprises ou au greffe du Tribunal de commerce, l'Administration doit être réputée apporter la preuve, qui lui incombe, de l'exercice occulte de l'activité professionnelle si le contribuable n'est pas lui-même en mesure d'établir qu'il a commis une erreur justifiant qu'il ne se soit acquitté d'aucune de ces obligations déclaratives.

Par suite, le Conseil d'Etat précise que toutefois, s'agissant d'un contribuable qui fait valoir qu'il a satisfait à l'ensemble de ses obligations fiscales dans un Etat autre que la France, la justification de l'erreur commise doit être appréciée en tenant compte tant du niveau d'imposition dans cet autre Etat que des modalités d'échange d'informations entre les administrations fiscales des deux Etats.

Ainsi, les juges soulignent qu'eu égard à l'existence d'une clause d'assistance administrative pour lutter contre l'évasion fiscale dans la convention fiscale franco-britannique et à la faible différence entre le montant des cotisations supplémentaires à l'impôt sur les sociétés auxquelles l'administration fiscale française a entendu l'assujettir et celui auquel elle a été assujettie au Royaume-Uni, où elle avait déposé ses déclarations fiscales, la société au litige doit être regardée comme s'étant méprise sur la portée de ses obligations fiscales vis-à-vis de l'administration française.

Rachat d'actions et déductibilité de la moins-value

Conseil d'Etat, 9^{ème} - 10^{ème} chambres réunies, 22 octobre 2018, n° 375213

En l'espèce, au cours des années 1999 à 2002, l'assemblée générale ordinaire des actionnaires de la société Schneider Electric a, par plusieurs délibérations, autorisé la société à procéder à des programmes successifs de rachat de ses propres actions.

Par une délibération du 27 mai 2002, l'assemblée générale ordinaire des actionnaires a notamment autorisé le conseil d'administration à acquérir les titres de la société dans la limite de 10 % de son capital, tandis que l'assemblée générale extraordinaire l'autorisait à annuler tout ou partie des actions ainsi acquises. Les 5 mars 2003 et 9 décembre 2004, le conseil d'administration a

décidé l'annulation de respectivement douze et sept millions d'actions.

A l'issue d'une vérification de comptabilité, l'administration a, d'une part, réintégré au résultat déficitaire de l'exercice clos en 2003 la moins-value de 153 245 288 euros que la société Schneider Electric avait comptabilisée à raison de cette annulation de douze millions d'actions, et, d'autre part, déduit de son résultat déficitaire de l'exercice clos en 2004 la plus-value de 20 860 000 euros qu'elle avait comptabilisée à raison de l'annulation des autres sept millions d'actions.

La société anonyme Schneider Electric a demandé au Tribunal administratif de Montreuil de prononcer la correction de ses déficits constatés au titre des exercices clos en 2003 et 2004. Par un jugement en date du 10 mars 2011, le Tribunal administratif de Montreuil a rejeté sa demande.

Les juges du Conseil d'état, par une décision du 22 octobre 2018 ont confirmé la position des juges du Tribunal administratif en rappelant que le rachat par une société de ses propres titres en vue de la réduction de son capital social, suivi de cette réduction, est, par lui-même, sans influence sur la détermination de son résultat imposable.

Les juges ont ensuite souligné qu'il en va de même lorsque les titres détenus sont annulés sans avoir été, depuis leur rachat, explicitement affectés à un autre but que la réduction de capital. Tel est le cas de l'annulation de titres dont l'assemblée générale des actionnaires a autorisé le rachat en assignant à cette opération une pluralité d'objectifs, au sein desquels figurait la réduction du capital, sans préciser explicitement quelle proportion des titres rachetés serait affectée à ce dernier objectif.

Il conviendra d'être attentif à affecter précisément les titres rachetés selon les objectifs que la société entend leur fixer.

L'imposition en France d'un revenu immobilier réalisé à l'étranger est-elle possible ?

Article publié dans Option Finance n°1487, du 26 novembre 2018 – Antoine Colonna d'Istria

Une société membre d'un groupe bancaire français intégré engagée dans une activité de rachat de créances immobilières se fondait sur les

stipulations des conventions fiscales signées par la France avec la Belgique et les Pays-Bas pour exonérer en France les revenus et plus-values retirés d'opérations concernant des immeubles situés dans ces Etats.

En Belgique, elle avait acquis des créances détenues par des sociétés immobilières belges sur la Commission Européenne à raison des baux emphytéotiques que cette dernière avait conclus pour des immeubles situés à Bruxelles. Le Conseil d'Etat a confirmé la Cour d'appel de Versailles selon laquelle, même si les canons d'emphytéoses étaient des revenus immobiliers tant en droit belge qu'en droit français, l'acquisition du droit de les encaisser était sans effet sur les droits réels sur l'immeuble détenus par les sociétés belges bailleuses, alors même que celles-ci ne s'engageaient pas à garantir la société française contre l'insolvabilité du locataire. Le Conseil d'Etat a qualifié de financiers ces revenus et gains plutôt que résultant de l'exploitation de biens immobiliers (CE, 7 décembre 2018, n° 409229).

Le même contribuable avait également conclu début 2007 avec des sociétés établies aux Pays-Bas des contrats de « lease and lease back ». Ainsi, il a pris à bail des immeubles situés au Pays-Bas, moyennant un versement initial représentant la quasi-totalité des loyers, et l'engagement de verser un reliquat annuel symbolique par immeuble. Il a simultanément sous-loué ces immeubles à ces mêmes filiales du groupe ING, pour les mêmes durées, moyennant le versement d'un loyer significatif. Fin 2007, ces filiales ont cédé certains desdits immeubles. Elles ont alors remboursé à la société française une partie de la prime initiale acquittée par celle-ci au titre du contrat de location et lui ont versé une indemnité de résiliation anticipée. La société française, se fondant sur la convention fiscale franco-néerlandaise, a considéré que le produit net de ces opérations n'était pas imposable en France. Les juges administratifs ont relevé que le contrat de location était subordonné au contrat de sous-location, que la société française n'avait pas la possibilité de sous-louer les immeubles à d'autres entités que les filiales d'ING, qui pouvaient demander le transfert des droits et obligations nés des contrats de location. Le Conseil d'Etat a pris soin de relever que la connaissance, par suite de la demande d'échange d'informations diligentée par l'administration fiscale, du

traitement des sommes en litige par les entités hollandaises en paiement d'intérêt et remboursement n'avait pas fondé la décision de la Cour. Il a souligné que le caractère indissociablement lié des contrats de location et de sous-location démontrait le fait que la société française n'était pas en situation d'exploiter de manière effective les droits immobiliers qui lui avaient été transférés.

Comme pour les canons d'emphytéoses belges, les revenus dits de sous-location néerlandais ont été caractérisés comme n'entrant pas dans la définition conventionnelle des revenus de nature immobilière.

Le Conseil d'Etat avait déjà eu à déterminer le lieu d'imposition de gains liés à des immeubles situés à l'étranger. Ainsi, il a jugé que le lieu d'imposition de gains d'un swap sur un emprunt immobilier contracté par une société française dans le cadre de son acquisition d'un immeuble situé à Londres était celui de la réalisation de ce gain et non celui de la situation de l'immeuble⁷. Ces gains réalisés dans le cadre d'opérations financières ne provenaient pas de l'exploitation de l'immeuble et ne pouvait donc pas être considérés comme des revenus immobiliers au sens de la convention fiscale britannique.

En revanche, il a jugé que le lieu d'imposition d'un gain de change provenant de la vente d'un immeuble situé à Tokyo est imposable dans l'Etat de situation de l'immeuble (CE 12/03/14, n° 352212), même en l'absence pour cette société française d'un établissement stable au Japon. Aucune stipulation de la convention franco-japonaise ne permettait de distinguer selon le Conseil d'Etat les écarts de conversion résultant de l'aliénation d'un bien immobilier des autres profits provenant de l'aliénation de ce bien.

Doit-on déduire de cette jurisprudence que l'activité financière des filiales de groupes bancaires français teinte nécessairement leurs revenus réalisés à l'étranger de sorte qu'il leur est plus difficile de caractériser comme immobiliers certains profits que d'autres contribuables pourraient qualifier ainsi?

Une telle conclusion nous paraît trop simpliste mais la jurisprudence récente du Conseil d'Etat devrait inciter à une réelle prudence en la matière tout en

⁷ CE, 1^{er} octobre 2013, n°351982

offrant symétriquement peut-être de nouvelles opportunités aux financiers étrangers finançant des opérations immobilières françaises.

Une transformation de réserves en ORA est jugée abusive

Conseil d'État, 9^{ème} - 10^{ème} chambres réunies, 3 décembre 2018, n°406617

Dans le cadre de la restructuration du groupe Manpower, la société de droit américain Manpower Inc., société mère de ce groupe a, en décembre 2003, cédé à la société danoise Manpower Europe Holdings APS les titres de sa filiale française, la société par actions simplifiée (SAS) Manpower France devenue entre-temps Manpower France Holding, dont elle détenait 99,31 % du capital, moyennant un prix de 315 millions d'euros et des titres de la société danoise.

Le 29 décembre 2003, l'assemblée générale de la SAS Manpower France a décidé de procéder à une distribution exceptionnelle de dividendes d'un montant de 317 millions d'euros, par prélèvement sur le poste " Autres réserves ", dont 315 millions d'euros au profit de son nouvel actionnaire danois.

Au cours de la même assemblée générale, les actionnaires de la SAS Manpower France ont décidé d'émettre des obligations remboursables en actions (ORA) pour un montant total de 317 millions d'euros, souscrites à hauteur de 315 millions d'euros par la société danoise Manpower Holdings APS. Ces obligations, émises pour une durée de sept ans, étaient rémunérées par des intérêts fixés à un taux de marché mais plafonnés, pour chaque exercice, à un niveau égal à la somme algébrique des résultats comptables de la SAS Manpower France et de ses filiales détenues à plus de 95 %, avant impôts et intérêts dus au titre des ORA.

Le 31 décembre 2003, la société danoise Manpower Europe Holdings APS s'est libérée de la dette contractée envers Manpower Inc. à l'occasion de l'acquisition des titres de la société française par la cession de l'intégralité des ORA émises par la SAS Manpower France qu'elle détenait.

A l'issue de deux vérifications de la comptabilité de la SAS Manpower France Holding, portant respectivement sur les exercices clos en 2003 et 2004 et sur les exercices clos en 2005, 2006 et

2007, l'administration fiscale a remis en cause, selon la procédure de répression des abus de droit prévue à l'article L. 64 du Livre des procédures fiscales, la déduction des intérêts rémunérant les ORA émises le 29 décembre 2003, estimant que la décision de procéder concomitamment à une distribution exceptionnelle de dividendes prélevés sur les réserves et à une émission d'ORA pour le même montant avait été prise dans le seul but de faire naître des charges d'intérêts déductibles pour la société Manpower France et d'atténuer ainsi sa charge fiscale.

Les sommes réintégrées à ce titre dans les résultats de la société ont donné lieu à des suppléments d'impôt sur les sociétés, de contribution sur l'impôt sur les sociétés et de contribution sociale, qui ont été assortis, s'agissant des exercices clos de 2005 à 2007, de la majoration de 80 % prévue par l'article 1729 du Code général des impôts. Elles ont, par ailleurs, été regardées comme des revenus distribués et ont été soumises, pour l'année 2006, à une retenue à la source en application des dispositions du 2 de l'article 119 bis du Code général des impôts.

Position du Conseil d'Etat

La Cour a estimé que ces deux opérations synchrones, ne s'étant traduites par aucun flux financier et n'affectant pas la structure du bilan, révélaient l'intention du contribuable d'atténuer ses charges fiscales normales, en déduisant artificiellement de son résultat les intérêts afférents aux ORA émises. Elle a ensuite écarté les autres motifs avancés par la requérante pour justifier les opérations en litige, tenant notamment à la poursuite d'un objectif de restructuration du groupe.

Dès lors, les juges soulignent qu'en déduisant de ces appréciations souveraines, exemptes de dénaturation, que les opérations poursuivaient un but exclusivement fiscal, la Cour d'appel, qui n'avait pas à rechercher si les intérêts versés avaient été imposés aux États-Unis, n'a pas commis d'erreur de droit et a exactement qualifié les faits qui lui étaient soumis.

Impôts sur le revenu

Coup d'accordéon et calcul de la plus-value ou moins-value de cession par un particulier

Conseil d'État, 8ème - 3ème chambres réunies, 28 novembre 2018, 417875

Un particulier a acquis, le 10 avril 2000, 4 782 des 20 000 actions de la société anonyme Numilog.com pour un prix total de 72 900 euros. L'assemblée générale extraordinaire de cette société a, le 14 février 2003, décidé de réduire à zéro son capital social en annulant les actions détenues par ses actionnaires par imputation des pertes constatées à la clôture de son exercice clos le 31 décembre 2001, sous la condition suspensive d'une augmentation de son capital de 103 000 euros, via l'émission de 10 300 actions nouvelles, d'une valeur unitaire de 10 euros. Le particulier a procédé, sans bénéficier d'un droit préférentiel de souscription, à l'acquisition le 14 février 2003 de 2 100 de ces actions nouvelles, suivie, entre 2003 et 2007, de l'acquisition de 7983 actions supplémentaires. Le 28 mai 2008, il a cédé ses 10 083 actions.

A l'issue d'un contrôle sur pièces, l'administration a remis en cause le montant de la plus-value qu'il avait déclarée au titre de cette cession, au motif qu'il avait à tort ajouté au prix d'acquisition des titres cédés les sommes qu'il avait acquittées pour l'acquisition, le 10 avril 2000, des 4782 titres annulés le 14 février 2003.

La question qui se posait était donc de savoir si le contribuable pouvait, pour déterminer la plus-value de cession d'action, inclure dans son prix de revient, le prix d'acquisition des valeurs qui ont été par la suite annulées par réduction de capital.

Le Conseil d'état approuve le point de vue de l'administration en soulignant qu'il résulte des articles 150-0 A et 150-0 D du CGI que la plus-value résultant d'une cession de titres, soumise à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des plus-values de particuliers, est déterminée par différence entre le prix de cession de ces titres, le cas échéant diminué des frais inhérents à la cession, et leur prix d'acquisition, éventuellement augmenté des frais et taxes acquittés à cette occasion, sans qu'il y ait lieu d'ajouter à ce prix d'acquisition, dans l'hypothèse où les titres cédés ont été acquis par le contribuable à l'occasion d'une augmentation de capital de la société émettrice consécutive à une réduction de ce

même capital par annulation de titres, les sommes que l'intéressé avait acquittées pour acquérir des titres annulés.

TVA

La CJUE se prononce sur la déductibilité de la TVA ayant grevé les dépenses d'acquisition de titres par une holding

CJUE, 5 juillet 2018, C-320/17, Marle Participation SARL

Une société holding dont la seule activité économique consistait en la location d'un immeuble au profit de ses filiales avait déduit l'intégralité de la TVA résultant d'une opération de restructuration conduisant à l'acquisition et à la cession de titres de sociétés.

Lors d'une vérification fiscale, l'administration fiscale a refusé cette déduction de TVA et procédé à des rappels de TVA au motif que les dépenses pour lesquelles elle demandait la déduction de la TVA concourraient à la réalisation d'opérations en capital situées hors du champ d'application du droit à déduction.

Après avoir contesté ces rappels de TVA devant le Tribunal administratif, puis devant la Cour administrative d'appel, la société holding s'est pourvue en cassation devant le Conseil d'État qui a posé la question préjudicielle suivante à la CJUE : la directive TVA doit-elle être interprétée en ce sens que la location d'un immeuble par une société holding à sa filiale constitue une immixtion dans la gestion de cette dernière, caractérisant une activité économique, ouvrant droit à déduction de la TVA sur les dépenses supportées par la société en vue de l'acquisition de participations dans cette filiale ?

Selon la jurisprudence constante de la CJUE, l'immixtion d'une société holding dans la gestion des sociétés dans lesquelles elle a pris des participations constitue une activité économique dans la mesure où elle implique la mise en œuvre de transactions soumises à la TVA, telles que notamment la fourniture de services administratifs, comptables, financiers, commerciaux, informatiques et techniques par la société holding à ses filiales.

Selon cette décision de la CJUE, la notion d'« immixtion d'une holding dans la gestion de sa filiale » doit, d'une façon générale, recouvrir toutes les opérations constitutives d'une activité économique, au sens de la directive TVA, effectuées par la holding au profit de sa filiale. Cela comprend notamment la location d'un immeuble qui constitue

une « immixtion dans la gestion » de la filiale, ouvrant droit à déduction de la TVA sur les dépenses supportées par la société en vue de l'acquisition de participations dans cette filiale, dès lors que cette prestation de services présente (i) un caractère permanent, (ii) qu'elle est effectuée à titre onéreux et (iii) qu'elle est taxée - ce qui implique que cette location ne soit pas exonérée - et (iv) qu'il existe un lien direct entre le service rendu par le prestataire et la contre-valeur reçue du bénéficiaire.

De ce fait, les frais liés à l'acquisition de participations dans ses filiales, supportés par la société holding participant à la gestion de ses filiales en leur louant un immeuble, et qui, à ce titre, exerce une activité économique, doivent donc être considérés comme faisant partie de ses frais généraux et la TVA acquittée à ce titre doit, en principe, pouvoir être déduite en intégralité.

Déductibilité de la TVA sur les frais de conseil en cas d'échec d'une OPA

CJUE, 17 octobre 2018, C-249/17, Ryanair

En l'espèce, la société Ryanair avait envisagé le lancement d'une offre publique d'achat pour acquérir la compagnie aérienne concurrente Aer Lingus. En cas de succès de l'opération, il était prévu que Ryanair rende à cette nouvelle filiale des services de gestion soumis à la TVA.

En raison de l'incompatibilité de la concentration envisagée avec le droit de la concurrence, la prise de contrôle n'a pu être totale (Ryanair n'a pu acquérir qu'environ 29 % des parts d'Aer Lingus) de sorte que l'activité de services initialement projetée n'a pas été en définitive mise en œuvre. Bien que cette acquisition ait échoué pour des raisons tenant au droit de la concurrence, Ryanair avait déjà exposé des dépenses importantes pour bénéficier de prestations de conseil et autres services en lien avec l'acquisition envisagée.

Dans ce contexte, un litige s'est noué avec l'administration fiscale irlandaise autour de la question de la déduction de la TVA grevant les frais de conseil initialement encourus par Ryanair.

Ryanair a formé un recours contre la décision de rejet devant la juridiction irlandaise. Par décision du 8 mai 2017, la *Supreme Court* a sursis à statuer

et a soumis à la Cour, en application de l'article 267 TFUE, les questions préjudicielles suivantes :

- L'intention future de fournir des services de gestion à la société cible d'une acquisition (en cas de succès de l'acquisition concernée) est-elle suffisante afin d'établir que l'acquéreur potentiel exerce une activité économique aux fins de l'article 4 de la sixième directive TVA, de telle sorte que la TVA appliquée à cet acquéreur potentiel pour les biens ou services fournis en vue de faciliter l'acquisition puisse éventuellement être traitée comme une TVA en amont de l'activité économique envisagée, consistant à fournir de tels services de gestion ?
- Peut-on considérer qu'il existe un « lien direct et immédiat » suffisant entre des services professionnels fournis dans le cadre de cette acquisition potentielle et des services en aval, consistant dans la fourniture potentielle de services de gestion à la cible de l'acquisition (en cas de succès de l'acquisition concernée), permettant ainsi de déduire la TVA afférente aux services professionnels susmentionnés ?

Pour l'avocate générale conformément à la jurisprudence de la Cour, la circonstance que cette prise de contrôle n'ait finalement pas eu lieu et qu'Aer Lingus n'ait pas poursuivi ses activités sous l'entier contrôle de Ryanair n'a, aucune influence sur cette conclusion. Seule compte l'intention, confirmée par des circonstances objectives, d'exercer une activité économique. Le fait que la prise de contrôle d'Aer Lingus n'ait finalement pas eu lieu ne saurait remettre en cause a posteriori une telle intention.

Pour accorder la déduction, la CJUE fait une application combinée de sa jurisprudence en matière de sociétés holding mixtes et de sa jurisprudence relative à la TVA grevant les actes préparatoires au lancement d'une activité économique.

Ainsi, selon la jurisprudence de la Cour, une société holding dispose de la qualité d'assujetti lorsqu'elle s'immisce directement ou indirectement dans la gestion des filiales en leur fournissant des services soumis à la TVA. Par ailleurs, toute personne qui a l'intention, confirmée par des éléments objectifs, de commencer de façon indépendante une activité économique et qui effectue les premières dépenses

d'investissement à ces fins doit être considérée comme un assujetti, les activités préparatoires relevant à cet égard des activités économiques ; le droit à déduction en découlant reste acquis même si, ultérieurement, l'activité économique envisagée n'a pas été réalisée.

En l'espèce, la Cour relève que les frais de conseil ont été encourus par Ryanair alors que celle-ci, par l'acquisition envisagée d'actions de la société cible, avait l'intention d'exercer une activité économique consistant à fournir à cette dernière des prestations de services de gestion intégralement soumises à la TVA. Il convenait dès lors de lui accorder la déduction intégrale de la TVA grevant les frais de conseil exposés en tant que frais généraux imputables à cette activité économique (de services de gestion) ouvrant intégralement droit à déduction.

La CJUE vient donc confirmer la déductibilité de la TVA sur les frais de conseil liés à la préparation d'une OPA avec intention de fournir des services de gestion à la cible postérieurement à la prise de contrôle.

Procédures fiscales

La France condamnée pour action en manquement pour violation de l'obligation de renvoi préjudiciel

CJUE, 4 octobre 2018, C-416/17, Commission c. France

Suite à diverses décisions du Conseil d'Etat relatives à un cas de double imposition de dividendes, la CJUE a condamné la France pour manquement à son obligation de renvoi préjudiciel.

En l'espèce, le Conseil d'Etat avait statué sur différents litiges relatifs à des faits d'espèces similaires à ceux de la décision *Accor* de la CJUE⁸. La question portait sur le traitement fiscal des dividendes perçus par des sociétés mères localisées en France, distribués par des filiales localisées dans d'autres Etats membres.

Les juges de la CJUE, dans la décision *Accor*, estimaient que les articles 49 et 63 du TFUE, en ce qu'ils ont pour objet d'éliminer la double imposition économique des dividendes, s'opposent à une législation d'un Etat membre qui permet à une société mère d'imputer sur le précompte, dont elle est redevable lors de la redistribution à ses actionnaires des dividendes versés par ses filiales, l'avoir fiscal attaché à la distribution de ces dividendes s'ils proviennent d'une filiale établie dans cet Etat membre, mais qui n'offre pas cette faculté si ces dividendes proviennent d'une filiale établie dans un autre Etat-membre, dès lors que cette législation n'ouvre pas droit, dans cette dernière hypothèse, à l'octroi d'un avoir fiscal attaché à la distribution de ces dividendes par cette filiale.

Or, suite à cette prise de position, le Conseil d'Etat a exigé dans plusieurs décisions des conditions qui n'étaient alors pas prévues par la CJUE pour que les précomptes mobiliers perçus en violation du droit de l'Union européenne fassent l'objet d'une restitution⁹.

Toutefois, suite au recours de la Commission européenne en réponse à ces décisions, et pour la première fois, la CJUE, juge qu'une juridiction dont les décisions ne sont pas susceptibles de faire l'objet d'un recours juridictionnel de droit interne aurait

dû l'interroger afin d'écartier le risque d'une interprétation erronée du droit de l'Union.

Il a été jugé que le Conseil d'Etat français aurait ainsi dû saisir la Cour d'une question préjudicielle en interprétation du droit de l'Union, afin de déterminer s'il y avait lieu de refuser de prendre en compte l'imposition subie par une filiale non-résidente sur les bénéfices sous-jacents à des dividendes redistribués par une société non-résidente

Dans son arrêt du 4 octobre 2018, la CJUE rappelle que, à l'égard d'une réglementation fiscale visant à prévenir la double imposition économique des bénéfices distribués, la situation d'une société actionnaire percevant des dividendes d'origine étrangère est comparable à celle d'une société actionnaire percevant des dividendes d'origine nationale dans la mesure où, dans les deux cas, les bénéfices réalisés sont, en principe, susceptibles de faire l'objet d'une imposition en chaîne. Or, le droit de l'Union impose à un Etat membre qui connaît un système de prévention de la double imposition économique dans le cas de dividendes versés à des résidents par des sociétés résidentes d'accorder un traitement équivalent aux dividendes versés à des résidents par des sociétés non-résidentes

La Cour constate ainsi que la France était tenue, pour mettre fin au traitement discriminatoire dans l'application du mécanisme fiscal visant à la prévention de la double imposition économique des dividendes distribués, de prendre en compte l'imposition subie antérieurement par les bénéfices distribués résultant de l'exercice des compétences fiscales de l'Etat membre d'origine des dividendes, dans les limites de sa propre compétence d'imposition, indépendamment de l'échelon de la chaîne de participation auquel cette imposition a été subie, à savoir par une filiale ou une sous-filiale. La France a donc manqué aux obligations qui lui incombent en vertu du droit de l'Union.

Ainsi, dans la mesure où il n'existe aucun recours juridictionnel contre une décision du Conseil d'Etat, celui-ci est, en principe, tenu de saisir la Cour dès lors qu'une question relative à l'interprétation du traité est soulevée devant lui.

Dès lors que le Conseil d'Etat a omis de procéder à cette saisine, alors même que l'application correcte du droit de l'Union dans ses arrêts ne s'imposait pas avec une telle évidence qu'elle ne laissait place à

⁸ CJUE, 15 septembre 2011, C-310-09, *Accor*

⁹ CE, 10 décembre 2012, n°317074, *Rhodia*

aucun doute raisonnable, le manquement est établi. Toutefois, la constatation d'un manquement par la CJUE est purement déclaratoire. La Cour de justice ne peut ni annuler, ni abroger les mesures nationales. Il appartient alors aux autorités nationales de prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer l'exécution de l'arrêt en manquement. L'inexécution ou l'exécution incomplète de ce dernier constitue un nouveau manquement qui peut donner lieu à l'ouverture d'une nouvelle procédure (recours en manquement sur manquement). L'article 260 du Traité sur fonctionnement de l'Union européenne permet à la Cour de justice d'infliger à l'Etat membre récalcitrant des sanctions pécuniaires sous la forme d'une somme forfaitaire et/ou d'une astreinte.

Contributions diverses

L'intérêt fiscal d'une bonne structuration des schémas d'assurance

Cour de cassation, Chambre commerciale, 10 octobre 2018, n°17-21.600

La Cour de cassation illustre par son arrêt rendu le 10 octobre 2018, l'attention qu'il convient de porter à certains schémas d'assurance du point de vue fiscal.

En l'espèce, la société de courtage NSA proposait une garantie « panne mécanique » à des professionnels de l'automobile permettant de prendre en charge les frais de réparation supportés par leurs clients ayant acquis un véhicule.

Cette garantie était assurée par la DAS, société d'assurance du groupe COVEA. Il s'agissait d'un schéma classique dans ce domaine : l'assureur indemnise non pas le propriétaire des véhicules, mais le garage automobile pour les frais engagés par ce dernier pour les réparations effectuées sur des véhicules acquis par leurs clients.

Ce schéma superposerait donc une garantie d'assurance conclue entre l'assureur et le garage (habituellement structurée sous forme d'assurance de perte pécuniaire) et une garantie commerciale fournie par le garage à l'acquéreur du véhicule.

L'un des intérêts de cette structuration est de proposer une garantie commerciale plutôt qu'un contrat d'assurance. Cela permet d'éviter le formalisme impliqué par la conclusion d'un contrat d'assurance avec les propriétaires des véhicules.

Proposer cette garantie sous forme d'assurance pouvait également avoir l'inconvénient de qualifier le garage d'intermédiaire d'assurance, bien que l'exemption prévue à l'article L.513-1 du Code des assurances permet généralement d'éviter cette difficulté. En effet, les obligations faites aux distributeurs d'assurances ne sont pas applicables aux intermédiaires d'assurance qui le sont à titre accessoire quand le contrat d'assurance constitue un complément au bien ou au service fourni par un fournisseur et couvre soit le risque de mauvais fonctionnement, de perte, y compris du vol, ou d'endommagement du bien ou de non-utilisation du service, soit l'endommagement ou la perte de bagages y compris le vol et les autres risques liés à un voyage et que le montant de la prime du contrat

d'assurance calculé sur une année ne dépasse pas 600 euros.

Fiscalement, le choix de cette structure n'est pas neutre : si le taux de la taxe spéciale sur les contrats d'assurances est de « 18 % pour les assurances contre les risques de toute nature relatif aux véhicules terrestres à moteur », ce taux est en principe de 9% pour les autres contrats d'assurance.

Or dans ces schémas, on peut légitimement penser pouvoir appliquer le taux de 9%, puisque l'assurance souscrite par les garages est une assurance de pertes pécuniaires : cette assurance couvre les garages pour les frais engagés pour les réparations effectuées sur les véhicules des clients en cas d'activation de la garantie commerciale par les clients ; elle n'indemnise pas le propriétaire du coût des réparations sur son véhicule. Si le « péril » originel est certes de nature automobile, la couverture d'assurance est, elle, une couverture de type financier puisque c'est en définitive le bilan du garagiste qui est couvert.

Toutefois, cette analyse n'a pas convaincu les juges de la Cour de cassation, qui ont approuvé le choix de l'administration d'avoir imposé à hauteur de 18% le contrat d'assurance conclu entre les garages et la société d'assurance. Cette dernière soutenait à l'inverse que seul le taux de 9% était applicable, en rappelant notamment la nature et le fonctionnement des assurances de pertes financières.

La Cour souligne, pour expliquer son raisonnement, que les clients ne correspondaient pas avec le garage mais directement avec la société de courtage. Ainsi, elle observe que (i) le courtier chargé de vendre ces assurances aux garages était également en charge de la gestion des garanties vis-à-vis des acquéreurs, et que (ii) les acquéreurs « étaient tenus envers la société de courtage et de l'assureur des obligations définies dans le carnet de garanties » et que (iii) les acquéreurs « n'avaient pas l'obligation de s'adresser aux garages pour les réparations ». Une autre structuration aurait peut-être changé l'issue de ce litige.

Divers

La nouvelle Directive relative à l'échange automatique et obligatoire des dispositifs transfrontières de planification fiscale agressive est d'application immédiate

Article publié dans *Option Finance* n° 1471 du 16 juillet 2018 – Antoine Colonna d'Istria

La Directive européenne concernant les obligations de déclaration par les intermédiaires et les contribuables auprès de l'administration fiscale des dispositifs transfrontières caractérisés comme potentiellement agressifs est entrée en vigueur le 25 juin 2018. Elle oblige dès maintenant les contribuables et leurs conseils à un travail de conservation et de collecte de l'information et des documents liés à ces opérations.

En effet, même si les Etats membres disposent d'un délai expirant le 31 décembre 2019 pour transposer la Directive, sa date d'entrée en vigueur marque le point de départ de l'obligation déclarative dans la mesure où toutes les opérations transfrontières intervenues entre le 25 juin 2018 et le 1^{er} juillet 2020 devront être déclarés entre le 1^{er} juillet 2020 et le 31 août 2020.

Cette obligation de déclaration est, en principe, supportée par toutes les personnes engagées à fournir, directement ou par l'intermédiaire d'autres personnes, une aide, une assistance ou des conseils concernant la conception, la commercialisation ou l'organisation d'un dispositif devant être déclaré. Lorsque plusieurs intermédiaires (banquier, avocat, expert, comptable, etc.) sont intervenus, l'obligation de déclaration incombe à tous, sauf à démontrer que le dispositif transfrontière concerné a déjà été déclaré par l'un d'eux.

La Directive énonce que les Etats peuvent dispenser certains intermédiaires de cette déclaration si celle-ci était contraire à leur réglementation relative au secret professionnel. Ce serait sans doute le cas pour les avocats en France mais, dans cette éventualité, ceux-ci devront notifier aux autres intermédiaires et à leur client contribuable les obligations déclaratives qui leur incombent.

Les dispositifs transfrontières concernés sont ceux qui comportent au moins un « marqueur » indiquant un risque potentiel d'évasion fiscale. La Directive distingue les marqueurs dits « généraux » des marqueurs « spécifiques ». Les marqueurs

généraux sont pris en compte lorsque le dispositif en cause crée un avantage principal, ou lorsque l'un de ses principaux avantages est l'obtention d'un avantage fiscal. Ces marqueurs généraux comprennent notamment les dispositifs pour lesquels le contribuable s'engage à respecter une clause de non divulgation de l'avantage fiscal obtenu ou qui seraient rémunérés par des honoraires dépendants de l'avantage fiscal ainsi obtenu. Cette notion d'avantage fiscal principal est également nécessaire pour soumettre certains marqueurs spécifiques à l'obligation de divulgation. Ainsi, lorsqu'un ou plusieurs participants au dispositif sont résidents à des fins fiscales dans plusieurs juridictions, ou lorsque le dispositif inclut des transactions circulaires ayant pour résultat un « carrousel » de fonds ou bien encore lorsque l'opération concernée consiste à acquérir des sociétés pour utiliser leurs pertes fiscales.

De plus, d'autres marqueurs spécifiques sont susceptibles de déclencher l'obligation de déclaration, alors même que le dispositif ne répondrait pas au critère de l'avantage principal mais contiendrait l'une ou l'autre des circonstances suivantes : le bénéficiaire ne réside à des fins fiscales dans aucune juridiction ; les opérations transfrontières bénéficient à une personne située dans des pays de la liste noire de la Commission ; les opérations permettent la déduction du même amortissement dans plusieurs juridictions ; ou bien encore les opérations ayant pour effet de faire échec à l'application de la réglementation européenne relative à l'échange automatique d'informations sur les comptes financiers ou les bénéficiaires effectifs. Certains marqueurs spécifiques concernant les prix de transfert sont également visés.

Certes, à ce stade, il appartiendra aux Etats de fixer les règles relatives aux sanctions « effectives, proportionnées ou dissuasives » en cas de non-respect de ces dispositions. Il est toutefois à craindre que les sanctions seront lourdes car l'outil mis en place par cette Directive devrait permettre à l'administration fiscale de cibler beaucoup plus efficacement ses contrôles fiscaux grâce aux données collectées en amont des opérations réalisées par les contribuables qu'ils auraient eux-mêmes jugées susceptibles d'être des pratiques fiscales agressives.

Il nous semble que le travail de collecte des informations nécessaires afin de remplir ces

obligations doit commencer dès maintenant. Il appartiendra aux contribuables de bien s'assurer qu'ils sont dans le champ de ce texte, notamment en s'inspirant de ce qui existe déjà à l'étranger, comme par exemple en Grande-Bretagne, pays précurseur en ce domaine.

L'entrée en vigueur de la convention multilatérale de l'OCDE : quelles conséquences pour la France ?

Article publié dans Option Finance n° 1482, du 22 octobre 2018 – Antoine Colonna d'Istria

Le MLI entrera donc en vigueur le 1^{er} janvier 2019 pour la France dans ses relations avec les Etats ayant également déposé leur instrument de ratification avant la fin de cette année, comprenant notamment le Royaume-Uni, le Japon, Israël, la Suède, l'Australie et l'Autriche.

Le MLI a pour objet d'appliquer certaines des mesures visant à lutter contre « l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfice » (Base Erosion and Profit Shifting – dit BEPS) en modifiant des milliers de conventions fiscales bilatérales à travers le monde. Pour ce qui concerne la France, 91 conventions bilatérales seraient amendées, toutes identifiées dans le document déposé par la France dans lequel elle décrit également les réserves émises à l'encontre du MLI et les différentes options choisies.

Ainsi, les 91 conventions couvertes seraient modifiées pour inclure la prévention de l'évasion et de la fraude fiscale comme l'un des objectifs essentiels de celles-ci et ajouter une référence au souhait des parties de promouvoir leurs relations économiques ou d'améliorer leur coopération en matière fiscale.

La France adopte sans réserve, seulement pour 60 des 91 conventions couvertes, la disposition du MLI qui impose désormais que pour pouvoir bénéficier d'une limitation ou d'une exemption du taux d'imposition des dividendes payés par une société d'un Etat, il convient que les conditions de détention imposées par la convention soient satisfaites tout au long d'une période de 365 jours. Bien évidemment, cette disposition ne serait applicable que si l'Etat où est résident le bénéficiaire de ces dividendes a également adopté cette réserve.

De même, la France choisit d'appliquer sans réserve pour 75 conventions couvertes, l'article 9(4) du MLI, qui prévoit l'attribution de l'imposition à l'Etat de localisation des gains en capital tirés de l'aliénation des titres dans des sociétés à prépondérance immobilière à tout moment au cours des 365 jours précédant l'aliénation desdits biens.

L'un des changements les plus fondamentaux aux principes applicables en matière de fiscalité internationale touche à la notion d'établissement stable. En effet, les articles 12, 13 et 14 du MLI modifient les contours de sa qualification.

Tout d'abord, on observe que la France a finalement écarté l'article 14 instaurant une clause anti-fractionnement des contrats en matière de chantiers de construction et de montage qui aurait probablement résulté en une dérive, au détriment de grands groupes français, des bases taxables vers les Etats de la source.

En revanche, en adoptant, sans réserve pour les 91 conventions couvertes, l'article 12 qui modifie les critères de la définition de l'agent indépendant, la France met fin définitivement aux schémas mis en place par le biais des contrats de commissionnaires ou de schémas similaires visant à éviter artificiellement le statut d'établissement stable.

Il ne serait désormais plus nécessaire de prouver que l'intermédiaire dispose du pouvoir de conclure des contrats au nom de l'entreprise étrangère dès lors que l'administration aurait établi que l'intermédiaire exerce dans l'Etat considéré des activités qui conduisent à la conclusion des contrats en question. L'approche juridique jusqu'ici retenue par les juges français est donc remplacée par une approche pragmatique plus économique, plus délicate à établir et, donc, source d'insécurité.

Enfin, la France n'a pas remis en question la définition des activités préparatoires ou auxiliaires qui correspondent à des exceptions à la notion d'établissement stable. Au demeurant, elle n'a pas émis de réserves sur la seconde modification proposée par l'article 13 du MLI contenant une clause « anti-fractionnement » au titre de l'exception des activités préparatoires et auxiliaires. Sont ici visés une entreprise ou un groupe d'entreprises étroitement liées qui fragmentent artificiellement un ensemble cohérent d'activités en plusieurs petites opérations afin que chacune

n'effectue à son niveau que des activités préparatoires et auxiliaires, bénéficiant ainsi des exceptions à la définition d'établissement stable. Ces notions seront très certainement source de nombreux contentieux dans les années à venir et il semble judicieux de se familiariser avec elles dès aujourd'hui.

La France renforce ses obligations documentaires en matière de prix de transfert et s'éloigne du standard OCDE

L'obligation documentaire en matière de prix de transfert, applicable depuis 2010, vise toutes les personnes morales établies en France qui répondent à l'une des conditions suivantes :

- 1) Avoir un chiffre d'affaires annuel HT ou un total d'actif brut supérieur ou égal à 400 M€ ;
- 2) Détenir directement ou indirectement plus de 50 % du capital ou des droits de vote d'une entité juridique établie ou constituée en France ou hors de France satisfaisant à la première condition ;
- 3) Etre détenue directement ou indirectement, à plus de 50 % à la clôture de l'exercice par une entité juridique satisfaisant à la première condition ;
- 4) Etre membre d'un groupe intégré comprenant au moins une personne morale satisfaisant à l'une des conditions mentionnées aux points 1), 2) ou 3).

Par le biais du décret en date du 29 juin 2018¹⁰ et d'une doctrine fiscale en date du 18 juillet 2018¹¹, la France a précisé et alourdi ses obligations documentaires en matière de prix de transfert, détaillant les règles posées par l'Article L13 AA du Livre des Procédures Fiscales. Ces nouvelles dispositions sont applicables pour la documentation de tous les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

Dans l'objectif de transposer pleinement et entièrement l'action 13 de BEPS sur la documentation des prix de transfert, la France est en fait allée plus loin, créant un certain nombre de spécificités, parmi lesquelles :

- L'obligation de remise de la documentation dans un format électronique ;

- L'obligation de fournir les tables de données dans un format permettant à l'administration fiscale d'effectuer des vérifications de calcul (*i.e.*, sous un format tableur) ;
- La création d'un seuil de matérialité de 100 000 € par catégorie de revenus/charges, identique à celui du formulaire prix de transfert 2257 ;
- Le renforcement du niveau de détail à fournir sur la politique du groupe, et les moyens mis en œuvre pour y arriver (par exemple, description des opérations de sous-traitance en matière de R&D, description des conditions de paiement et des régimes de garantie pour les transactions intragroupe, ou encore description approfondie des stratégies développées par le groupe) ;
- L'obligation de réconciliation de la politique de prix de transfert avec la comptabilité sociale, via la présentation des « conséquences arithmétiques de l'application des politiques de prix de transfert dans la comptabilité sociale, avec l'identification des comptes concernés » et la fourniture d'une « correspondance entre les états financiers ayant servis à la détermination des prix et ceux dont la tenue par l'entreprise est obligatoire ».

Cette dernière obligation fait peser sur les groupes un poids extrêmement lourd, forçant à mener, de manière systématique, des traitements spécifiques extrêmement détaillés et précis. Cette obligation, qui était déjà en germe dans l'Action 13 de BEPS, est poussée très loin par l'administration fiscale, et risque d'être, en pratique, complexe à mettre en œuvre. En particulier, l'administration fiscale précise qu'elle souhaite que la preuve soit apportée en norme comptable française, et non pas dans les standards groupe.

Tant la masse d'information nouvelle requise que le flou de certaines formulations, notamment pour la réconciliation financière, forceront nécessairement les groupes à des arbitrages sur la meilleure manière de répondre à ces obligations nouvelles. De plus, la mention dans le BOFIP que la documentation « est en principe rédigée en langue française » risque de renforcer les exigences de traduction des documentations par les vérificateurs, forçant les groupes à doubler l'effort, en maintenant des documentations en français et en anglais.

¹⁰ Décret n°2018-554 du 29 juin 2018 relatif à la documentation en matière de prix de transfert

¹¹ BOI-BIC-BASE-80-10-40

Retenue à la source sur les dividendes de source française perçus par une société européenne : la France condamnée

CJUE, 22 novembre 2018, C-575/17, Sofina SA e.a.

(a) La retenue à la source : un désavantage de trésorerie

En l'espèce, la société Kermadec, société de droit luxembourgeois et résidente du Luxembourg, a perçu en 2011 et 2012 pour la seconde et en 2013 pour la première des dividendes de sociétés françaises dans lesquelles elle détenait des participations n'ouvrant pas droit au bénéfice du régime des sociétés mères prévu par les articles 145 et 216 du CGI. En application de l'article 119 bis 2 du CGI, ces dividendes avaient donc fait l'objet de retenues à la source au taux de 15 % prévu par la convention fiscale conclue le 1er avril 1958 entre la France et le Luxembourg.

La société a réclamé à l'administration fiscale française la restitution des retenues ainsi prélevées. Étant déficitaire et, à ce titre, n'étant pas redevable au Luxembourg de l'impôt sur ses résultats, la société considérait que ces prélèvements ont été effectués en violation de la liberté de circulation des capitaux protégée par l'article 63 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

En l'espèce, la société luxembourgeoise s'estimait moins favorablement traitée qu'une société française déficitaire. La société française n'est effectivement imposée sur les dividendes de source française qu'elle perçoit que lorsque son résultat imposable redevient bénéficiaire. Or la société requérante indique que son résultat était négatif au cours des exercices en litige en application des règles luxembourgeoises de calcul du résultat imposable ainsi qu'en application des règles françaises.

En effet, dès lors qu'elle ne relève pas du régime fiscal des sociétés mères, une société résidente de France qui reçoit des dividendes versés par une société résidente, n'est pas exonérée d'impôt en France à raison de ces dividendes. En application de l'article 38 du CGI, ces dividendes sont compris dans le résultat de cette société. Si la société est déficitaire, ces dividendes viennent alors en diminution de son déficit reportable. Cette

réduction du déficit reportable aboutit, lorsque la société devient bénéficiaire, à une imposition effective des dividendes au taux de droit commun de l'impôt sur les sociétés, au titre d'un exercice ultérieur.

Le Conseil d'Etat¹², dans sa décision du 29 octobre 2012, indique qu'il n'y a pas de contrariété au principe de liberté de circulation des capitaux. Comme dans l'arrêt Société GBL Energy du 9 mai 2012, le Conseil d'Etat constate une différence dans la technique d'imposition entre résidents et non-résidents mais souligne que cette différence résulte en un simple désavantage de trésorerie.

En effet, quand bien même les sociétés non-résidentes sont imposées lorsqu'elles sont déficitaires, les sociétés résidentes, seront-elles aussi imposées lorsqu'elles deviendront bénéficiaires. Les dividendes perçus viennent en diminution du déficit reportable. Le Conseil d'Etat qualifie cette différence de « décalage dans le temps ». Ce décalage ne saurait constituer une restriction dès lors que les dividendes perçus par une société déficitaire établie en France viennent en diminution du déficit reportable, et sont nécessairement imposés lorsque la société redevient bénéficiaire. Il a ainsi jugé que ce décalage dans le temps entre la perception de la retenue à la source à l'encontre de la société non résidente et le paiement de l'impôt par la société établie en France procède d'une technique différente d'imposition des dividendes perçus par la société selon qu'elle est non-résidente ou résidente.

Le Conseil d'Etat conclut alors que le seul désavantage de trésorerie que comporte la retenue à la source pour la société non résidente ne peut être regardé comme constituant une différence de traitement caractérisant une restriction à la liberté de circulation des capitaux.

(b) Mise en demeure de la Commission Européenne

La France a ensuite fait l'objet d'une mise en demeure de la Commission européenne. Ainsi, en 2014, celle-ci a enjoint la France de faire évoluer sa législation en matière de retenue à la source applicable aux personnes morales non-résidentes

¹² CE, 29 octobre 2012, n° 352209, min. c/ SA Kermadec

qui perçoivent des dividendes de source française. Plus particulièrement, la Commission estimait qu'il existait une restriction à la liberté de circulation dans la mesure où les sociétés non-résidentes qui étaient en situation de liquidation ne pouvaient jamais imputer la retenue à la source acquittée en France sur l'impôt payé dans leur Etat de résidence, n'étant pas imposées du fait de leur absence de bénéfices. Selon la Commission, une restriction injustifiée a été instaurée dans la mesure où une société en liquidation, qui perçoit les mêmes revenus n'est pas imposée sur ces derniers.

Donc, afin de se conformer à cet avis, le législateur a introduit dans la Loi de Finances Rectificative pour l'année 2015 une nouvelle exonération, sous certaines conditions, de retenue à la source en faveur des sociétés non-résidentes situées dans l'Union européenne ou dans un Etat ayant conclu avec la France une convention fiscale.

Ainsi, l'article 119 quinquies du Code général des impôts prévoit désormais une absence de retenue à la source sur les dividendes versés aux sociétés non-résidentes qui, en plus de leur situation fiscalement déficitaire, ont, à la date de la distribution litigieuse, fait l'objet d'une procédure équivalente à une liquidation judiciaire, ou, à défaut, sont à cette date en état de cessation des paiements sans possibilité de redressement.

Cette mesure n'a toutefois pas suffi à la Commission européenne qui a envoyé à la France, en mai 2017, un avis motivé lui demandant de supprimer la retenue à la source appliquée aux entreprises non-résidentes qui sont en déficit dès lors que cette retenue à la source entraîne une taxation immédiate, sans possibilité de remboursement, des dividendes versés à une entreprise de l'Union européenne ou de l'Espace économique européen dans les situations suivantes : premièrement, lorsque l'entreprise est en déficit structurel, alors que les entreprises françaises ne paient pas cette taxe dans des situations comparables ; deuxièmement, lorsque l'entreprise est dans une phase temporaire de rendement négatif, alors que les entreprises françaises confrontées aux mêmes difficultés ne sont imposées que lorsque l'entreprise parvient à rétablir son excédent.

(c) Retenues à la source sur dividendes versés à des sociétés étrangères déficitaires: la saisine de la CJUE

En l'espèce, des sociétés résidentes belges, les sociétés SOFINA, REBELCO et SIDRO, ont perçu des dividendes de plusieurs sociétés françaises dont elles détenaient des participations n'ouvrant pas droit au bénéfice du régime mère fille. Ces dividendes ont donc fait l'objet d'une retenue à la source, au taux réduit de 15 % selon la convention fiscale franco-belge.

Les sociétés belges, déficitaires, ont demandé la restitution des retenues prélevées, estimant qu'elles étaient moins favorablement traitées qu'une société française déficitaire.

Les 19 avril et 28 juin 2016, le Tribunal administratif de Montreuil a rejeté leurs demandes tendant à la restitution des retenues à la source prélevées, de même que la Cour administrative d'appel de Versailles du 20 juin 2017. Les sociétés se sont pourvues en cassation.

Le Conseil d'Etat a demandé à la CJUE de trancher sur la question de la compatibilité avec le droit communautaire de la retenue à la source appliquée aux dividendes versés à une société déficitaire résidente d'un autre Etat membre¹³.

Dès lors la question adressée à la Cour était la suivante : le désavantage de trésorerie résultant de l'application d'une retenue à la source aux dividendes versés aux sociétés non-résidentes déficitaires, alors que les sociétés résidentes déficitaires ne sont imposées sur le montant des dividendes qu'elles perçoivent que lors de l'exercice au titre duquel elles redeviennent le cas échéant bénéficiaires, constitue-t-il par lui-même une différence de traitement caractérisant une restriction à la liberté de circulation des capitaux ?

L'avocat général de la CJUE, Melchior Wathelet, a ainsi présenté ses conclusions le 7 août 2018. Les faits sont similaires à ceux de l'affaire Kermadec. Dans ses conclusions, l'avocat général a conclu que « les articles 63 et 65 du TFUE doivent être interprétés en ce sens qu'ils s'opposent à une réglementation d'un Etat membre qui soumet les dividendes versés à une société non-résidente déficitaire à l'impôt à travers une retenue à la

¹³ Conseil d'Etat, 9^{ème} - 10^{ème} chambres réunies, 20 septembre 2017, n°398662

source, alors que pareilles sociétés résidentes ne sont pas imposées sur le montant des dividendes d'origine nationale pour autant qu'elles demeurent déficitaires ». Quant à l'existence d'une raison impérieuse d'intérêt général susceptible de justifier la libre circulation des capitaux invoquée par la France, l'avocat général n'en a pas retenu les arguments : « une restriction à la libre circulation des capitaux résultant d'une réglementation nationale, qui exclut pour les seuls non-résidents la déduction des frais directement liés à la perception des dividendes, ne peut être justifiée ni par l'écart entre le taux d'imposition de droit commun mis à la charge de résidents au titre d'un exercice ultérieur et la retenue à la source prélevée sur les dividendes versés aux non-résidents, ni par la nécessité de garantir l'efficacité du recouvrement de l'impôt ».

Suivant les conclusions de l'avocat général, la Cour de Justice vient de répondre qu'elle s'opposait à une réglementation d'un Etat membre qui soumet les dividendes versés à une société non-résidente déficitaire à l'impôt à travers une retenue à la source, alors que pareilles sociétés résidentes ne seraient pas imposées sur le montant des dividendes d'origine nationale pour autant qu'elles demeurent déficitaires¹⁴.

¹⁴ CJUE, 22 novembre 2018, C-575/17

Contacts



Antoine Colonna d'Istria
Norton Rose Fulbright LLP
Associé, Avocat au barreau de Paris
Tel +33 1 56 59 53 50
Antoine.Colonnad'Istria@nortonrosefulbright.com



Chloë Mockel
Norton Rose Fulbright LLP
Collaboratrice, Avocat au barreau de Paris
Tel +33 1 56 59 53 26
chloe.mockel@nortonrosefulbright.com



Mathieu Jung
Norton Rose Fulbright LLP
Collaborateur, Avocat au barreau de Paris
Tel +33 1 56 59 53 94
mathieu.jung@nortonrosefulbright.com

Nos principes professionnels – Qualité, Unité, Intégrité

Partout à travers le monde, l'activité de Norton Rose Fulbright s'exerce d'après des valeurs professionnelles fortes et une exigence absolue de qualité, d'unité et d'intégrité. Nous sommes fiers de notre attachement à ces principes qui caractérisent notre entreprise et ceux qui la composent, et se reflètent dans les services que nous fournissons à nos clients tous les jours.

Norton Rose Fulbright dans le monde

Norton Rose Fulbright est un cabinet d'avocats d'affaires international. Nous fournissons une gamme complète de services juridiques aux entreprises et institutions financières mondiales de premier plan. Notre cabinet rassemble au-delà de 4000 avocats dans plus de 50 villes à travers l'Europe, les États-Unis, le Canada, l'Amérique latine, l'Asie, l'Australie, l'Afrique, le Moyen-Orient.



♥ Nos bureaux

Effectif total

>7000

Effectif juridique

>4000

Nombre de bureaux

58

Secteurs clés

Institutions financières

Énergie

Infrastructures, mines et matières premières

Transport

Technologie et innovation

Sciences de la vie et santé

Europe

Amsterdam

Athènes

Bruxelles

Francofort

Hambourg

Londres

Istanbul

Luxembourg

États-Unis

Austin

Dallas

Denver

Houston

Los Angeles

Minneapolis

Canada

Calgary

Montréal

Ottawa

Milan

Monaco

Moscou

Munich

Paris

Pirée

Varsovie

New York

St Louis

San Antonio

San Francisco

Washington DC

Québec

Toronto

Vancouver

Amérique Latine

Bogotá

Caracas

Mexico

Rio de Janeiro

Sao Paulo

Asie-Pacifique

Bangkok

Brisbane

Canberra

Hong-Kong

Jakarta¹

Melbourne

Pekin

Perth

Port Moresby (Papouasie-Nouvelle-Guinée)

Shanghai

Singapour

Sydney

Tokyo

Afrique

Bujumbura³

Le Cap

Casablanca

Dar es-Salaam

Durban

Harare³

Johannesburg

Kampala³

Nairobi³

Moyen-Orient

Bahrein

Dubaï

Riyadh³

¹ TNE & Partners en association avec Norton Rose Fulbright Australia

² Mohammed Al-Ghamdi cabinet d'avocats en association avec Norton Rose Fulbright US LLP

³ Alliances

Norton Rose Fulbright

Norton Rose Fulbright est un cabinet d'avocats d'affaires international. Nous fournissons une gamme complète de services juridiques aux entreprises et institutions financières mondiales de premier plan. Notre cabinet rassemble au-delà de 4000 avocats à travers l'Europe, les Etats-Unis, le Canada, l'Amérique latine, l'Asie, l'Australie, l'Afrique et le Moyen-Orient.

Reconnus pour notre approche sectorielle, nos compétences couvrent l'ensemble des secteurs clés de l'industrie : institutions financières, énergie, infrastructures, mines et matières premières, transport, technologie et innovation ainsi que sciences de la vie et santé. Grâce à notre groupe mondial dédié à la prévention des risques, nous mettons à profit notre expérience sectorielle et la combinons à notre connaissance des enjeux en matière de droit, de réglementation, de conformité et de gouvernance afin de fournir à nos clients des solutions pratiques pour faire face aux risques juridiques et réglementaires auxquels ils sont exposés.

Partout dans le monde, nous agissons en accord avec nos principes fondateurs dans la conduite des affaires que sont la qualité, l'unité et l'intégrité. Notre ambition est de fournir à nos clients, dans chacun de nos bureaux, un service juridique répondant aux plus hautes exigences et de qualité uniforme.

Le Verein Norton Rose Fulbright, un Verein suisse, aide à coordonner les activités des membres de Norton Rose Fulbright, mais il ne fournit aucun service juridique aux clients. Norton Rose Fulbright a des bureaux dans plus de 50 villes partout dans le monde, y compris à Londres, Houston, Toronto, Sydney et Johannesburg. Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter nortonrosefulbright.com/legal-notices. Cette communication est un instrument d'information au sujet des faits nouveaux en droit. Son contenu ne saurait en aucune façon être interprété comme un exposé complet du droit ni comme un avis juridique de toute entité Norton Rose Fulbright sur les points de droit qui y sont discutés. Vous devez obtenir des conseils juridiques particuliers sur tout point précis vous concernant. Pour tout conseil ou pour de plus amples renseignements, veuillez-vous adresser à votre responsable habituel au sein de Norton Rose Fulbright.