

Dossier

> Lutte contre la fraude fiscale : nouveaux enjeux, nouvelles méthodes



Philippe CAHANIN

Chef des services comptables en charge de la direction de l'international à la Direction des Vérifications Nationales et Internationales (DVNI) de la DGFIP

L'évasion fiscale internationale des entreprises

Mots-clés : fiscalité - lutte contre la fraude - optimisation fiscale - évasion fiscale - entreprises multinationales - paradis fiscaux

Depuis une dizaine d'années, l'administration fiscale dispose de nouvelles armes pour lutter contre l'évasion fiscale internationale des entreprises. Les pratiques frauduleuses sont désormais mieux connues et l'administration a des moyens pour s'opposer efficacement aux stratégies d'évasion fiscale.

Il est peu de domaines dans lesquels les vertus du principe libéral de transparence apparaissent plus clairement que dans celui de la lutte contre les pratiques d'évasion fiscale internationale des groupes multinationaux. L'évolution connue au cours des dix dernières années par le contrôle fiscal international des entreprises, dont les résultats ont doublé en France pour atteindre deux milliards d'euros rappelés annuellement par les services de la Direction générale des finances publiques (DGFIP), confirme en effet l'adage selon lequel la lumière et la levée du secret sont

sources d'ordre et de sécurité, y compris en matière économique et financière.

Les règles de publicité, de communication et de déclaration qui s'imposent aux entreprises lorsqu'elles sont présentes dans plusieurs États, ont été régulièrement renforcées entre 2007 et 2017. Simultanément, l'échange de renseignements entre les administrations fiscales nationales a connu une accélération sans précédent. Cette généralisation de la transparence a permis de mieux mesurer l'évasion fiscale internationale des entreprises (1) et de mieux la réprimer (2).

1 Une meilleure connaissance des pratiques d'évasion fiscale des entreprises multinationales

De multiples sources d'information convergent pour établir que les entreprises multinationales font de la réduction globale de leur taux effectif d'imposition une priorité. Nombre d'entre elles ont une présence dans les paradis fiscaux, déguisent l'organisation de leur chaîne de création de valeur et/ou procèdent à des montages financiers dans l'optique exclusive de réduire leur charge d'impôt.

Les entreprises multinationales possèdent des entités dans les paradis fiscaux

Après la crise financière de 2007-2008, il est devenu beaucoup plus difficile pour les groupes multinationaux de dissimuler leur présence dans les paradis fiscaux (c'est-à-dire les juridictions qui n'imposent pas ou peu les bénéficiaires et qui, jusqu'à récemment, n'échangeaient pas de renseignements fiscaux avec les administrations étrangères). La crise a mis en lumière les risques que cette présence faisait courir aux grands équilibres économiques mondiaux et la détérioration des finances publiques qu'elle entraînait dans tous les pays. Pour remédier à ces risques, les plus hautes autorités politiques ont, au cours d'une série de sommets internationaux, décidé de mettre fin à l'opacité offerte par les paradis fiscaux : lors des réunions de Washington en novembre 2008, Londres en avril 2009 et Pittsburgh en septembre 2009, les leaders du G20 ont ainsi appelé les gouvernements nationaux à prendre les mesures de régulation nécessaires pour que les entreprises soient obligées de faire preuve d'une plus grande transparence en ce qui concerne à la fois leurs transactions avec les juridictions non coopératives et la tenue de leurs états financiers et comptables.¹

Dans ce même contexte, les organisations non gouvernementales ont engagé un important travail d'investigation en analysant en détail les rapports financiers annuels des entreprises pour y détecter les informations révélant la présence de filiales dans les paradis fiscaux (elles ont également pu consulter un certain nombre de registres du commerce qui sont désormais accessibles en ligne). Ces enquêtes ont mis les ONG en position de dresser l'inventaire et la cartographie de l'utilisation des paradis fiscaux par les grandes entreprises :

- L'organisation *U.S. PIRG Education Fund* publie chaque année un rapport « Offshore Shell

Games » concernant les 500 plus importantes sociétés américaines. Le rapport le plus récent révèle que, sur ces 500 sociétés, 366 détiennent une ou plusieurs filiales dans les paradis fiscaux. Au total, ce sont près de 10 000 filiales dans les paradis fiscaux qui sont détenues par les entreprises américaines du classement « Fortune 500 »² ;

- Le Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement s'est quant à lui intéressé aux 50 plus grandes entreprises européennes. Son rapport publié en 2013 indique que chacun des groupes concernés détient en moyenne plusieurs dizaines de filiales dans les paradis fiscaux³ ;

- La Plateforme Paradis Fiscaux et Judiciaires et l'OXFAM ont publié en 2016 et 2017 des enquêtes sur l'utilisation des paradis fiscaux par les banques françaises ainsi que les 20 plus grandes banques européennes. Il en ressort notamment qu'en 2015 les banques françaises détenaient 641 filiales dans les paradis fiscaux⁴.

Les administrations fiscales peuvent évidemment procéder aux mêmes types de rapprochements et recoupements dans une optique d'analyse des risques, même si, pour des raisons évidentes de confidentialité, elles n'en publient pas les résultats.

Toutes les études des ONG aboutissent au même constat selon lequel les paradis fiscaux sont communément utilisés par les entreprises multinationales. Cette conclusion est d'ailleurs régulièrement confirmée par les fuites d'information qui proviennent de lanceurs d'alerte : Offshore Leaks en 2013, LuxLeaks en 2014, Panama Papers en 2016, Paradise Papers en 2017...

Le fait que les groupes multinationaux détiennent des filiales dans les paradis fiscaux ne serait toutefois pas critiquable en soi s'il n'apparaissait en même temps que ces entités « paradisiaques » participent à des transactions commerciales ou financières dont l'objet est d'éroder la base fiscale des filiales basées dans d'autres pays.

Certaines entreprises multinationales se structurent ou se restructurent pour artificiellement localiser les bénéficiaires là où ils seront les moins taxés

L'imposition des entreprises multinationales est gouvernée par les principes dits de « territorialité » et de « pleine concurrence ». Il résulte de ces standards internationaux, issus des conventions fiscales et des Principes de l'OCDE applicables en

¹ Cf. en particulier la « déclaration en vue de renforcer le système financier » adoptée lors du G20 de Londres.

² Rapport « Offshore Shell Games » 2017 - « The Use of Offshore Tax Havens by Fortune 500 Companies », U.S. Public Interest Research Group Education Fund & Institute on Taxation and Economic Policy.

³ « Aux paradis des impôts perdus - Enquête sur l'opacité fiscale des 50 premières entreprises européennes », CCFD-Terre Solidaire en partenariat avec la Revue Projet.

⁴ « En quête de transparence - Sur la piste des banques françaises dans les paradis fiscaux », mars 2016, « Banques en exil : Comment les grandes banques européennes profitent des paradis fiscaux », mars 2017.

Dossier

> Lutte contre la fraude fiscale : nouveaux enjeux, nouvelles méthodes

matière de prix de transfert que chaque entité d'un groupe doit s'acquitter de l'impôt dans son pays d'implantation en déterminant son bénéfice local comme si ses transactions avec les autres entités qui lui sont apparentées étaient effectuées avec des sociétés indépendantes.

La règle de comparaison des prix, des marges ou des bénéfices des différentes filiales avec ceux d'entreprises indépendantes est, pour l'essentiel, respectée par la plupart des entreprises de dimension internationale. Il apparaît néanmoins qu'une fraction, encore minoritaire mais croissante, d'entre elles dévoie complètement le principe de pleine concurrence.

Cette dérive a été rendue possible par l'avènement d'entreprises globales fortement intégrées dont la chaîne de création de valeur s'étend sur une multitude de pays, les différentes fonctions (production, distribution, recherche, quartier général...) étant localisées chacune dans une filiale spécialisée. Le fait que de plus en plus de secteurs économiques soient dominés par quatre ou cinq de ces entreprises de taille planétaire rend extrêmement aléatoire toute comparaison avec des sociétés indépendantes.

Les entreprises les plus agressives profitent de cette lacune pour mettre en place des stratégies de planification destinées à réduire systématiquement leur charge d'impôt, inversant ainsi sciemment le processus de détermination des prix de transfert. Le bénéfice imposable dans chaque pays ne dépend plus de l'activité et des fonctions qui sont effectivement déployées localement, c'est l'objectif de diminution du taux d'imposition qui commande l'apparence organisationnelle que le groupe donne à sa chaîne de création de valeur.

Ces stratégies de planification identifiées sous l'appellation de *Tax-Efficient Supply Chain Management* (TESCM) s'articulent généralement autour des artifices d'organisation suivants :

- Les filiales de distribution qui sont implantées dans des pays à fiscalité élevée sont transformées en simple agent rendant des services de marketing à une entité présentée désormais comme le vendeur, constituée dans un pays offrant un régime d'imposition préférentiel. Dans la nouvelle organisation contractuelle, les filiales implantées dans les pays à fiscalité élevée perçoivent une rémunération de prestataires de services très inférieure à la marge d'achat/revente qu'elles réalisaient auparavant, qui est désormais imposée dans le pays offrant un régime préférentiel.

L'essentiel du bénéfice de commercialisation se trouve ainsi délocalisé, alors que la force de vente

et la compétence des commerciaux ne se déplacent pas : elles demeurent dans les pays où sont domiciliés les clients.

Il existe différentes variantes de ce schéma en ce qui concerne les activités de distribution (accord de commissionnaire, statut de distributeur à risques limités). Les activités de production peuvent faire l'objet d'une délocalisation de leurs bénéfices de même nature à la suite d'une réorganisation transformant les entités fabricantes en façonniers. Dans cette configuration également, l'essentiel du profit taxable est transféré vers un pays dont la fiscalité est plus favorable, mais la substance économique (les usines, le personnel qualifié) ne se déplace pas.

- Une autre forme majeure des stratégies de réorganisation à objectif fiscal réside dans la délocalisation des actifs incorporels (brevets, marques, etc.) vers des paradis fiscaux ou des pays qui réservent un régime préférentiel d'imposition aux profits correspondant à leur exploitation.

Pour avoir une chance de réussir, ces stratégies nécessitent, de la part des groupes qui les emploient, que leur soit donné un minimum d'habillage en termes contractuels (en particulier, sur le point de savoir quelle entité supporte les risques liés à l'activité). Elles supposent également de donner une certaine consistance (installation, personnel) aux filiales étrangères vers lesquelles sont délocalisés les bénéfices. Elles ont toutes néanmoins pour conséquence de créer une déconnexion flagrante entre la réalité de l'implantation économique dans un pays et le bénéfice qui y est déclaré. Le taux d'imposition applicable sur place devient le déterminant principal de la localisation des profits dans une entité plutôt qu'une autre.

L'archétype d'une organisation guidée par la recherche d'un gain en impôt peut être rencontré dans le secteur de l'économie numérique⁵. Mais les groupes concernés, souvent américains et de création récente, n'ont pas l'exclusivité du recours aux stratégies créatrices de « revenus apatrides ». L'expérience montre qu'elles peuvent aussi être poursuivies dans d'autres secteurs sous forme de ré-organisation, par des groupes européens et donc, bien sûr, des groupes français.

Les montages financiers artificiels constituent une autre forme de planification abusive employée par les entreprises multinationales

Ce type de fraude utilise la différence de traitement fiscal qui existe généralement entre dette (les intérêts constituent une charge déductible pour l'emprunteur et un produit imposable pour le prêteur) et capital (les dividendes ne sont pas

⁵ Cf. notamment Rapport BEPS – Action 1 : « Relever les défis de l'économie numérique », OCDE 2015.

déductibles pour la filiale qui les verse mais représentent un produit de participation exonéré pour la société-mère qui les reçoit). Elle consiste pour une entreprise multinationale, en recourant à des instruments financiers complexes (actions de préférence, obligations remboursables ou convertibles en actions, prêts participatifs...) à donner une présentation différente de la même transaction dans les différents pays d'implantation des filiales concernées. Ainsi :

- Un apport en capital de l'entité d'un pays A vers l'entité d'un pays F est artificiellement présenté dans ce second pays comme un prêt. L'entité du pays F déduit des intérêts pour le calcul de son résultat fiscal, alors que ces pseudo-intérêts sont bien déclarés comme des produits de participation et donc exonérés dans le pays A ; ou bien :
- Un prêt accordé à une entité d'un pays B est déguisé en apport dans le pays F dans lequel est établie l'entité prêteuse. L'entité du pays F déclare comme un produit de participation exonéré, en application du régime des sociétés mères, les intérêts, qui sont par ailleurs déduits dans le pays B par l'entité qui y est implantée.

Ces montages sont déclinés sous différentes formes et il arrive également que des entités

hybrides (sociétés traitées dans un pays comme fiscalement opaques et dans un autre comme transparentes) soient utilisées à la place, ou en combinaison avec, des instruments financiers hybrides pour les mettre en œuvre.

Ils sont parfaitement connus et identifiés. Les travaux conduits depuis 2012 par l'OCDE à la demande des dirigeants du G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices (BEPS pour *Base Erosion and Profit Shifting*) en donnent quelques dizaines d'exemples⁶. Plusieurs montages ont également été publiés à titre de mise en garde par l'administration fiscale française sur son site internet⁷. Tous donnent la possibilité à une entreprise multinationale de déduire une charge financière dans un pays et de ne pas imposer le produit correspondant dans l'autre, voire de déduire une même charge financière successivement dans plusieurs pays.

Depuis une dizaine d'années, les pratiques d'évasion fiscale internationale des entreprises sont non seulement mieux connues, mais elles sont également combattues avec plus d'efficacité par les directions de contrôle de la DGFIP (Direction des vérifications nationales et internationales et Directions de contrôle fiscal).

2 Les progrès de la transparence permettent aussi d'endiguer l'évasion internationale des entreprises

L'administration fiscale dispose de nouveaux moyens pour s'opposer aux stratégies de fraude qui concernent les paradis fiscaux, la répartition artificielle des bénéfices entre entités et/ou les montages financiers.

Des progrès considérables ont été réalisés dans le domaine de l'échange de renseignements avec les paradis fiscaux

Avec le soutien du G20, les travaux du Forum mondial sur la transparence et l'échange de renseignements à des fins fiscales (qui regroupe aujourd'hui 149 pays ou juridictions, dont les principaux centres financiers) ont mis les paradis fiscaux sous pression en vue de les inciter à devenir des juridictions coopératives. Les services français de contrôle ont naturellement bénéficié de cette évolution. La France a signé une vingtaine d'accords d'échanges de renseignements avec des juridictions comme les Îles Caïmans, Jersey, Guernesey ou le Liechtenstein.

Les évaluations régulières qui sont menées par le *Peer Review Group* du Forum garantissent que l'échange de renseignements prévu par ces accords donne lieu à des réponses rapides et pertinentes de la part des paradis fiscaux.

Les renseignements qui sont ainsi obtenus ont donné un regain d'efficacité aux dispositifs anti-évasion spécialement tournés vers les paradis fiscaux que constituent les articles 209 B et 238 A du code général des impôts (CGI) :

- L'article 209 B permet d'imposer en France les bénéfices d'une filiale constituée dans un État où elle est soumise à un régime fiscal privilégié (autrement dit à une imposition locale inférieure de plus de 50% à celle qui serait due en France si cette filiale y était établie), en les présumant distribués à la société-mère française. Le législateur a néanmoins prévu que ce dispositif anti-évasion ne s'applique pas si la filiale a principalement une activité industrielle ou commerciale effective exercée sur le territoire local ou si la mère française

⁶ Cf. notamment Rapport BEPS – Action 2 : « Neutraliser les effets des dispositifs hybrides », OCDE 2015.

⁷ Déduction de dividendes du résultat, Double déduction d'intérêts d'emprunt, Déductibilité des charges financières <https://www.economie.gouv.fr/dgfip/carte-des-pratiques-et-montages-abusifs>

Dossier

> Lutte contre la fraude fiscale : nouveaux enjeux, nouvelles méthodes

peut démontrer que l'implantation de la filiale dans un État où elle est soumise à un régime fiscal privilégié a principalement un objet et un effet autres que fiscaux.

L'assistance administrative entre États donne les moyens aux vérificateurs de contrôler la réalité de l'implantation dans un paradis fiscal et la conduite d'une activité sur place. L'entité concernée n'est-elle qu'une boîte aux lettres ? Ne s'agit-il que d'une société qui rend des services intragroupe mais n'a pas de contacts avec les acteurs économiques locaux ? En l'absence d'une justification à l'établissement dans un paradis fiscal autre que la réduction de l'impôt du groupe, l'article 209 B du CGI peut être mis en œuvre pour rapatrier en France les bénéfices de la filiale étrangère.

S'agissant d'une filiale qui est soumise à un régime fiscal privilégié dans un autre État membre de l'Union européenne, les progrès de l'échange de renseignements sont aussi très réels avec les pays déjà anciennement liés à la France par une convention fiscale. Ces progrès facilitent la démonstration de l'existence d'un montage artificiel, qui constitue une condition indispensable à la mise en œuvre de l'article 209 B du CGI dans le cadre communautaire.

- L'article 238 A du CGI prévoit la remise en cause de la déduction des charges correspondant à des commissions, redevances ou autres rémunérations de services si les dépenses en cause sont payées ou dues à une personne physique ou morale qui est soumise dans une autre juridiction à un régime fiscal privilégié. Le dispositif vise tout particulièrement les versements qui ne correspondent pas à des opérations normales ou dont le montant est exagéré.

Le recours à l'échange de renseignement permet aux services de contrôle de l'appliquer à bon escient. Par exemple, lorsqu'une commission à l'exportation est payée à un faux intermédiaire derrière l'écran duquel se dissimule une autre entité du groupe ou un de ses dirigeants : obtention de la part de la juridiction dans laquelle la société intermédiaire est établie d'informations sur les personnes qui détiennent son capital ou la dirigent.

Depuis 2011, l'article 238 A du CGI s'applique aussi aux sommes payées à une personne établie dans un État ou territoire non coopératif (ETNC), sauf si l'auteur des versements démontre que les opérations qu'ils rémunèrent ont principalement un objet et un effet autres que fiscal. Ainsi, le dispositif anti-évasion a été renforcé pour couvrir également les pays – en nombre de plus en plus réduit⁸ – qui ne jouent pas le jeu de l'échange de renseignements.

De nouveaux outils ont été mis en place afin de donner à l'administration les moyens de mieux appréhender la réalité organisationnelle des groupes multinationaux

Depuis 2010, les entreprises dont le chiffre d'affaires ou l'actif brut dépasse 400 M€ doivent tenir à la disposition des services vérificateurs une documentation justifiant du prix de transfert retenu pour les transactions intragroupe. Cette documentation comprend non seulement des informations sur la transaction elle-même mais aussi sur l'organisation générale du groupe. En 2013, cette obligation de présenter une documentation des prix de transfert en cas de contrôle a été complétée d'une obligation déclarative. Une nouvelle étape a été franchie par la loi de finances pour 2016, avec l'institution de la déclaration pays par pays.

Parallèlement, de nouveaux moyens d'investigation ont été donnés à l'administration. Le pouvoir d'audit en matière internationale⁹ – et dans les cas de présomption caractérisée de fraude, l'intervention de la « police fiscale » (la brigade nationale de répression de la délinquance fiscale) – facilitent par exemple la détection par l'administration d'une activité occulte de vente conduite sur le territoire français par une société étrangère sous la couverture de la seule déclaration en France d'une filiale faiblement rémunérée dont, en apparence, les commerciaux se bornent à aider et à guider les clients sans pouvoir conclure de contrats avec eux. L'article 209-I du CGI, qui pose le principe de territorialité dans notre droit interne, est mis en œuvre par les services vérificateurs en face de ce type de schéma d'évasion caractérisée.

L'évolution des concepts qui guident la détermination des prix de transfert donne plus d'efficacité aux contrôles. Les principes OCDE ont en effet été révisés à la suite des travaux BEPS. La mise à jour publiée en juillet 2017¹⁰ donne clairement la priorité à la réalité économique par rapport aux apparences juridiques pour analyser l'organisation interne du groupe : référence aux relations commerciales et financières effectives entre les parties et pas seulement aux dispositions contractuelles ; distinction entre, d'un côté, le propriétaire légal d'un incorporel et, de l'autre, l'entité qui contrôle et exerce les fonctions liées à la mise au point, à l'amélioration, à l'entretien, à la protection et à l'exploitation dudit incorporel ; notion de contrôle du risque ou de capacité financière à l'assumer...

Les services de vérification disposent ainsi des outils procéduraux et conceptuels nécessaires

⁸ La liste des ETNC est fixée par arrêté ministériel et elle doit être actualisée au moins une fois par an.

⁹ L'article L. 10-0 AB du livre des procédures fiscales issu de l'article 19 de la loi de finances rectificative pour 2016 crée une nouvelle procédure d'audit dans le cadre de la lutte contre la fraude fiscale internationale.

¹⁰ Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, OCDE, juillet 2017.

pour s'assurer que les prix qui ont été retenus pour les transactions entre les différentes entités d'un groupe, et la répartition des bénéfices entre la souveraineté fiscale des différents pays concernés qui en résulte, sont conformes à la contribution réelle de chaque filiale à la profitabilité globale de l'entreprise.

À défaut d'une telle concordance, l'article 57 du CGI est mis en œuvre pour effectuer les rectifications qui s'imposent. Le champ de cet article est extrêmement large puisqu'il permet d'opérer des rectifications sur les transferts de bénéfices opérés par « tout moyen » et pas seulement par majoration des prix d'achat ou minoration des prix de vente de l'entité française. Un partage des bénéfices entre les différentes entités peut notamment être retenu par l'administration si cette méthode apparaît plus pertinente que celles qui reposent exclusivement sur la comparaison avec des entreprises indépendantes.

Les montages financiers fondés sur les instruments ou entités hybrides peuvent être réprimés en mettant en œuvre des dispositifs anti-abus

Le code général des impôts a récemment été complété de dispositions ciblant les transactions conçues pour profiter des incohérences entre régimes nationaux d'imposition.

- Les schémas dans lesquels c'est l'entité française qui est endettée vis-à-vis d'une entreprise liée ont, les premiers, été visés par la loi de finances pour 2014. Conformément à l'article 212-I-b du CGI, les intérêts de la dette ne peuvent plus être déduits que si l'entreprise versante démontre que le produit correspondant est soumis entre les mains du prêteur à une imposition au moins égale au 1/4 de l'impôt sur les bénéfices français.

- S'agissant des produits reçus par une entité française à raison d'un financement en capital accordé à une filiale étrangère, la loi du 29 décembre 2014 de finances rectificative pour 2014 a d'abord prévu que le régime des sociétés-mères ne serait plus applicable aux produits provenant de bénéfices déductibles du résultat imposable de la filiale (actuellement article 145-6-b du CGI). Cette première restriction a été complétée d'une seconde, par la loi du 29 décembre 2015 de finances rectificative pour 2015. Le régime des sociétés-mères n'est pas non plus applicable aux

produits des titres de participation distribués dans le cadre d'un montage non authentique, c'est-à-dire d'un montage qui n'a pas été mis en place pour des motifs commerciaux valables et reflétant la réalité économique (actuellement article 145-6-k du CGI).

Ces dispositifs anti-abus ciblés constituent l'antidote aux schémas transfrontaliers les plus simples dans lesquels des instruments financiers hybrides sont utilisés pour obtenir la déduction d'une charge dans un État et la non-imposition (ou l'imposition très réduite) du produit correspondant dans l'autre État.

Elles n'excluent cependant pas que l'administration recoure aux dispositions de l'article L. 64 du livre des procédures fiscales (procédure de l'abus de droit fiscal) en face de montages plus sophistiqués dans lesquels le contribuable a eu pour seul objectif d'appliquer la loi dans un sens contraire aux intentions du législateur. En effet, dans la mesure où les dispositifs ciblés ne peuvent pas tout prévoir, la présence de clauses anti-abus générales dans les systèmes fiscaux nationaux demeure indispensable.

Le juge de l'impôt a d'ailleurs déjà validé l'emploi par l'administration de la procédure d'abus de droit à l'encontre de montages fondés sur des instruments financiers hybrides¹¹.



L'administration fiscale française utilise à plein la panoplie des nouvelles armes qui lui ont été données depuis une dizaine d'années pour lutter contre l'évasion fiscale internationale des entreprises.

C'est nécessaire pour répondre aux attentes du législateur, qui souhaite d'ailleurs assurer un suivi de la mise en œuvre des textes. L'article 136 de la loi de finances pour 2011 a prévu la communication annuelle au Parlement d'un bilan chiffré du contrôle fiscal international.

C'est surtout indispensable pour conjurer la menace que représente pour les finances publiques et pour l'égalité entre contribuables, y compris l'égalité entre entreprises, la montée en puissance des stratégies de planification développées par les groupes multinationaux les plus agressifs en matière fiscale. ■

¹¹Conseil d'État, 13 janvier 2017, 10e et 9e ch. réunies, n° 391196, SAS Ingram Micro. Montage reposant notamment sur l'émission par la société française d'obligations remboursables en actions (ORA) dont les intérêts, déduits en France, n'étaient pas imposés aux États-Unis.