

2 novembre 1976

PRATIQUES SUIVIES PAR LA FRANCE EN  
MATIERE D'IMPOT SUR LE REVENU

*Rapport du Groupe d'experts, présenté au Conseil des représentants*  
*le 12 novembre 1976*  
*(L/4423 -23S/126)*

1. Le mandat du Groupe d'experts a été établi par le Conseil le 30 juillet 1973; il a la teneur suivante:

"Examiner la question, soumise aux PARTIES CONTRACTANTES par les Etats-Unis conformément au paragraphe 2 de l'article XXIII (L/3860), des pratiques suivies par la France en matière d'impôt sur le revenu, et établir telles constatations qui aideront les PARTIES CONTRACTANTES à adresser des recommandations ou à statuer sur la question, ainsi qu'il est prévu au paragraphe 2 de l'article XXIII."

2. Le Président du Conseil a informé ce dernier de la composition du Groupe d'experts arrêtée le 17 février 1976 et qui est la suivante:

Président:	M. L. J. Mariadason	Conseiller, Mission permanente de Sri Lanka, Genève
Membres:	M. W. Falconer	Directeur, Politique commerciale, Département du commerce et de l'industrie, Wellington
	M. F. Forte	Professeur de Finances publiques, Université de Turin
	M. T. Gabrielsson	Conseiller d'ambassade, Délégation permanente de la Suède auprès des Communautés européennes, Bruxelles
	M. A.R. Prest	Professeur d'Economie du secteur public, London School of Economics

3. Au cours de ses travaux, le Groupe d'experts a procédé à des consultations avec les Etats-Unis et la France. Les thèses et les informations appropriées présentées par les deux parties, leurs réponses aux questions du Groupe d'experts, ainsi que toute la documentation pertinente du GATT, ont servi de base pour l'examen de la question.

4. Le Groupe d'experts s'est réuni du 16 au 18 mars, du 28 juin au 1er juillet et du 26 au 30 juillet 1976 et il a achevé son rapport par correspondance.

5. Les Etats-Unis ont invité le Groupe d'experts à constater que les pratiques fiscales de la France constituent une violation des dispositions de l'article XVI, paragraphe 4, et qu'il y a donc présomption que ces pratiques ont pour effet d'annuler ou de compromettre des avantages résultant, pour les Etats-Unis, de l'Accord général.

6. Les Etats-Unis ont également suggéré que les quatre réclamations relatives à la législation DISC et aux pratiques suivies par la France, la Belgique et les Pays-Bas en matière d'impôt sur le revenu soient instruites ensemble, car elles mettent en cause les mêmes principes concernant l'application de l'Accord général.

*Eléments de fait des pratiques en cause*

7. On trouvera ci-après une brève description factuelle des pratiques fiscales mises en cause par les Etats-Unis, telles que le Groupe d'experts les a comprises.

8. Le régime français d'imposition des revenus des sociétés se fonde sur le principe de la territorialité et, d'une manière générale, frappe les revenus ayant leur source en France, mais non ceux qui proviennent de l'étranger. Ce principe découle de l'histoire du régime fiscal français qui remonte au début du siècle. Les sociétés françaises sont soumises à l'impôt sur les sociétés uniquement pour les bénéfices réalisés dans les entreprises travaillant en France, et ceux dont l'imposition est attribuée à la France par une convention internationale relative aux doubles impositions.<sup>1</sup>

9. En vertu de la règle de la territorialité telle qu'elle est appliquée par la France, les bénéfices se rattachant à des entreprises exploitées à l'étranger sont exonérés. D'autre part, la société française n'a droit à aucun crédit pour impôt étranger et ne peut déduire les pertes subies à l'étranger, sauf exceptions précisées ci-après.

10. Si la société filiale a une existence purement fictive à l'étranger et si l'ensemble de ses activités sont conduites depuis la France, il y a imposition totale en France sur la totalité des bénéfices, car sont imposables les sociétés, quelle que soit leur nationalité ou le lieu de leur siège social statutaire, qui ont un siège de direction effectif en France.

11. Les dividendes de filiales françaises ou étrangères d'une société française sont exclus du bénéfice de la société-mère pour 95 pour cent. La participation de la société-mère dans la filiale doit dépasser 10 pour cent<sup>2</sup>. Ce régime procède de la volonté d'éviter la double imposition des dividendes de filiales.

12. Les transactions entre les sociétés françaises et leurs succursales, leurs filiales ou sociétés apparentées à l'étranger doivent en principe s'effectuer comme si les sociétés constituaient des entreprises indépendantes, chacune étant considérée comme une entité économique distincte (relation *at arm's-length*)<sup>3</sup>. L'administration fiscale française est habilitée à procéder aux vérifications et redressements nécessaires. L'application effective de ce principe est interprétée dans des notes administratives de 1959, 1972 et 1973, aux termes desquelles les fonctionnaires sont tenus de prendre en considération les conditions de la concurrence étrangère et l'ensemble des opérations commerciales et non pas une transaction isolée. Les problèmes de la fraude et de l'évasion fiscales internationales sont également traités dans d'autres parties de la législation française, notamment à l'article 1649 quinquièmes B et à l'article 155A du CGI.

13. Dans certains cas, il peut y avoir provisions pour pertes et pour certaines dépenses y relatives<sup>4</sup>. Depuis le 1er janvier 1973, ce régime ne s'applique qu'aux implantations nouvelles; il est limité dans le montant de la provision qui est admise, et il est limité dans le temps (cinq ans).

---

<sup>1</sup>Code général des impôts (CGI), article 209:1.

<sup>2</sup>*Ibid.*, articles 145 et 216.

<sup>3</sup>CGI, article 57.

<sup>4</sup>*Ibid.*, article 39 octies A.

14. Les entreprises françaises ont la faculté de constituer des provisions pour risques afférents aux crédits à moyen terme résultant de ventes ou de travaux effectués à l'étranger<sup>1</sup>.

15. Les exportations sont exclues du champ d'application du prélèvement conjoncturel introduit en France le 1er janvier 1975. Ce prélèvement n'a encore jamais été appliqué. Après avoir été supprimé à partir du 1er septembre 1975, il a été rétabli dans son principe pour 1976 et s'appliquera si la hausse des prix des produits manufacturés dépasse 2 pour cent sur une période de trois mois.

16. Un système de carte d'exportateur était en vigueur entre 1957 et 1973. Cette carte était délivrée après enquête concernant la situation et l'honorabilité de la société. Les titulaires pouvaient procéder à des achats en franchise de taxe à la valeur ajoutée sans avoir à effectuer le cautionnement habituel. A l'origine, ils pouvaient opérer un amortissement supplémentaire de 15 pour cent sur certains actifs. Cette règle a été supprimée pour les actifs acquis postérieurement au 1er janvier 1965.

### *Principaux arguments*

#### *A. Article XVI, paragraphe 4*

17. Le représentant des Etats-Unis a rappelé que l'article XVI, paragraphe 4, interdit le recours aux subventions à l'exportation, que la France a signé la Déclaration donnant effet à ce paragraphe et qu'elle a donc l'obligation de ne pas accorder de subvention à l'exportation qui aurait pour résultat "de ramener le prix de vente à l'exportation du produit au-dessous du prix comparable demandé aux acheteurs du marché intérieur pour le produit similaire". Il a également rappelé que la liste exemplative des mesures à considérer comme des subventions au sens de l'article XVI, paragraphe 4, qui a été proposée par la France, comprend les mesures suivantes: "c) Exonération des impôts directs ... accordée aux entreprises industrielles et commerciales au titre des exportations" et "d) Exonération au titre des produits exportés, des ... taxes autres que ... les droits indirects perçus à un ou plusieurs stades sur les mêmes produits lorsqu'ils sont vendus sur le marché intérieur ...".

#### *Effets du principe de la territorialité, tel que la France l'applique aux fins d'imposition des bénéficiaires de source étrangère*

18. Le représentant des Etats-Unis a fait observer qu'en matière de fiscalité, la France applique le principe de la territorialité et que, de ce fait, elle n'impose pas les revenus provenant des ventes à l'exportation effectuées par les succursales étrangères ou les filiales de vente étrangères des sociétés nationales de fabrication. La majeure partie de ces revenus bénéficie de façon permanente d'une remise d'impôt et non d'un simple report. Le représentant des Etats-Unis a fait valoir que cette remise s'étend apparemment aux revenus de source étrangère qu'une société de vente française réalise hors de France par l'intermédiaire de ses propres agents ou employés à l'étranger, même si cette société ne dispose pas d'une implantation permanente à l'étranger, étant donné que les revenus de transactions qui sont distinctes des opérations de cette société en France et qui constituent des cycles commerciaux complets hors de France ne sont pas imposables. Le représentant des Etats-Unis a soutenu que ces dispositions, les règles assouplies en ce qui concerne la détermination des prix de cession entre sociétés apparentées,

---

<sup>1</sup>*Ibid.*, Annexe IV, articles 4 et 4 *bis*, et commentaires contenus dans des notes de 1960 et de 1968.

ainsi que d'autres pratiques liées aux transactions à l'exportation, faussent le jeu de la concurrence internationale en ce qu'elles permettent des remises ou des exonérations d'impôts directs pour des exportations, en violation de l'engagement qui découle pour la France de l'article XVI, paragraphe 4, en sa qualité de partie contractante. La société nationale de fabrication peut bénéficier librement de l'exonération permanente. La charge fiscale relative qui pèse sur les ventes de produits destinés à l'exportation par rapport aux ventes intérieures est réduite du fait de cette remise.

19. Le représentant des Etats-Unis a soutenu qu'en implantant une succursale ou une filiale étrangère dans un pays à faible fiscalité, une société française de fabrication peut bénéficier du taux d'imposition réduit sur la partie du revenu total des ventes à l'exportation qui est attribuée à la succursale étrangère ou à la filiale de vente étrangère, que cette partie est en général substantielle et que, dans le cadre du régime fiscal français, le droit d'imposer des revenus de source étrangère est abandonné. Il a conclu en disant qu'au moins l'élément ventes des recettes d'exportation est exonéré d'impôt, ce qui constitue donc une subvention, c'est-à-dire une violation de l'article XVI, paragraphe 4.

20. Le représentant de la France a déclaré en réponse que le principe de la territorialité a été adopté au début du siècle avec l'institution de l'impôt sur le revenu. Ce principe est conforme à la doctrine fiscale internationale répandue en Europe et il est confirmé par de nombreuses études internationales. Il ne s'agit en aucun cas d'une règle particulière destinée à favoriser les exportations. En outre, il se rattache à une conception respectueuse de la souveraineté fiscale des Etats et permet alors d'éviter la double imposition par exonération.

21. Le représentant de la France a déclaré ensuite que la base d'imposition a toujours été le prix de vente et qu'elle reste donc la même, que la vente soit faite par l'exportateur à un tiers indépendant, à une filiale ou à une succursale étrangère, les relations entre la société française et sa succursale ou sa filiale devant être celles qui auraient existé avec un tiers indépendant. En outre, le principe de la territorialité assure à la concurrence l'égalité devant l'impôt - c'est-à-dire la non-discrimination - dans le pays de l'acheteur, car la charge fiscale est la même en France, quelles que soient les modalités de la transaction.

22. Le représentant de la France a ajouté que les dispositions de la législation française stipulant que les établissements étrangers ou les succursales ou filiales étrangères de sociétés françaises ne sont pas imposables en France ne sont applicables que dans le cas où il y a installation physique à l'étranger et où des transactions effectives y sont réalisées. Ces activités doivent être entièrement distinctes des activités menées en France. Aucune transaction ne peut être exonérée de l'impôt en France si elle est conduite depuis ce pays et une partie substantielle des revenus de source étrangère est alors imposable. En fait, ces revenus peuvent être imposés à la fois en France et à l'étranger s'il n'existe pas de convention permettant d'éviter la double imposition, la France n'ayant aucun système d'imputation pour éviter la double imposition.

23. Le représentant de la France a déclaré que la règle de la territorialité est pratiquement inopérante en ce qui concerne les paradis fiscaux. Comme les entreprises qui usent de ces facilités le font surtout par l'intermédiaire de filiales, ou du moins de sociétés qui ont leur propre personnalité juridique, si elles ont recours à des filiales implantées dans des paradis fiscaux à des fins d'évasion fiscale, elles n'ont aucun intérêt à distribuer les dividendes. Le représentant de la France a ajouté que, par rapport aux entreprises américaines, les sociétés françaises ont beaucoup moins de possibilités de recourir à des filiales établies dans des paradis fiscaux et que les règles relatives à la détermination des prix de cession entre sociétés apparentées et à la lutte contre tout mésusage de la loi sont parfaitement applicables. Les sociétés françaises sont tenues, par la réglementation des changes, d'obtenir l'autorisation de la Banque de France pour tout transfert à l'étranger, de déclarer leurs investissements à l'étranger et d'en rapatrier le revenu. En conclusion, le représentant de la France a indiqué que la plupart des filiales

de commercialisation sont créées pour faire face à des besoins réels et qu'elles sont implantées sur des marchés d'exportation et non pas dans des paradis fiscaux.

24. Le représentant de la France a conclu de ce qui précède que le principe de la territorialité n'apporte aucun avantage aux exportateurs. Il est conforme tant aux principes qu'au texte même de l'Accord général, car il ne permet, en matière d'imposition directe des exportations, aucune exonération qui puisse constituer une aide directe ou indirecte à l'exportateur.

25. Commentant cette réponse, le représentant des Etats-Unis a fait observer que c'était l'effet de la législation et non pas l'intention sous-jacente qui importait. Il a également fait valoir que, la France étant partie à une cinquantaine de conventions fiscales bilatérales et trente autres en étant à divers stades de négociation, un crédit d'impôt étranger est généralement possible et, même si aucun avoir fiscal n'est prévu, les cas de double imposition, au plan international, sont très peu nombreux dans le cadre du système français. Il a soutenu que l'affirmation selon laquelle la base d'imposition est toujours le prix de vente ne donne aucune indication sur l'importance des bénéfices provenant des ventes qui sont attribués à des sources étrangères et échappent à l'impôt français. En ce qui concerne le rapatriement, le représentant des Etats-Unis a présenté des chiffres pour 1972-73 montrant que les deux tiers seulement des bénéfices des investissements français aux Etats-Unis avaient été rapatriés. De plus, le fait que ces pratiques sont appliquées depuis plusieurs années n'est pas un argument valable. Les modifications apportées à l'Accord général en 1955 (qui comprenaient notamment l'addition d'un paragraphe 4 à l'article XVI), la Déclaration de 1960 donnant effet à l'article XVI, paragraphe 4, et la Déclaration relative au statu quo sont parfaitement claires: les parties contractantes signataires de la Déclaration de 1960 ont l'obligation de ne plus accorder de subventions, que celles-ci le soient ou non conformément à la législation en vigueur en 1947, sauf réserve expresse.

*Règles de détermination des prix de cession entre sociétés apparentées*

26. Le représentant des Etats-Unis a soutenu que, lorsque les bénéfices d'une filiale étrangère ne sont pas imposés, les règles en vigueur dans le pays de fabrication en ce qui concerne la détermination des prix de cession entre sociétés apparentées prennent davantage d'importance et que le fisc français peut procéder à des ajustements dans les cas où des transactions entre une société française et certaines de ses filiales étrangères risqueraient d'aboutir indirectement à des transferts de bénéfices à l'étranger. Le représentant des Etats-Unis a fait état d'une note de 1959 de l'Administration française prescrivant que le principe de la libre concurrence en matière de détermination des prix ne doit pas être appliqué avec rigueur aux contribuables qui accroissent les exportations françaises ou qui s'implantent à l'étranger en vue de vendre des produits français. Il a fait valoir que deux notes ultérieures (de 1972 et de 1973) confirment que la pratique de l'Administration fiscale française est de ne pas appliquer ce principe lorsque le contribuable peut prouver qu'une dérogation au principe de la libre concurrence a été motivée par les conditions de la concurrence étrangère et non par l'intention de transférer des bénéfices. Le représentant des Etats-Unis a conclu que la souplesse d'application de ce principe équivaut à une exonération calculée de l'impôt français pour la quasi-totalité du bénéfice de la fabrication et de la vente de produits d'exportation et que cette exonération atteint presque le niveau de la subvention maximale que tout mécanisme fiscal permet d'accorder.

27. Le représentant de la France a exposé que le principe de la libre concurrence est un élément fondamental du système français, mais que, dans le cas d'entreprises apparentées, l'ensemble du processus de commercialisation doit être pris en considération. En effet, si la société de commercialisation subit une perte, il serait anormal que la société de fabrication dégageât un bénéfice qui amplifierait cette perte. La décision de la société de fabrication de vendre au prix de revient doit alors être considérée comme une décision normale de gestion dictée par des nécessités commerciales évidentes, et non comme un transfert de bénéfices. Il pourrait sembler que l'on s'écarte ainsi du principe de la transaction de libre concurrence, mais il n'en est rien, car il est tout à fait probable qu'une situation analogue peut

se produire entre des entreprises indépendantes; en effet, un tiers indépendant pourrait ne pas accepter une situation dans laquelle il subirait une perte au niveau de la commercialisation, alors que son fournisseur dégagerait un bénéfice.

28. Le représentant de la France a également déclaré que les notes administratives de 1959 et de 1972 n'avaient d'autre objet que de rappeler ce problème aux fonctionnaires et ne sauraient concerner les transferts à des fins d'évasion fiscale. Cela ressort également sans ambiguïté de la note de 1973, dans laquelle l'attention des fonctionnaires est appelée sur la nécessité d'utiliser cette disposition pour lutter, par exemple, contre les transferts de bénéfices vers les paradis fiscaux.

29. Commentant cette réponse, le représentant des Etats-Unis n'a pas accepté l'argument de la France selon lequel la pratique qui consiste à affecter des bénéfices à des opérations de ventes lorsque, sans cela, ces opérations se solderaient par une perte, est conforme au principe de la transaction de libre concurrence, car il est fréquent que, dans leurs transactions, acheteurs et vendeurs indépendants les uns des autres enregistrent des bénéfices et des pertes très différents.

*Effets du principe de la territorialité, tel que la France l'applique aux fins d'imposition des dividendes de source étrangère*

30. Le représentant des Etats-Unis a déclaré qu'en vertu du principe de la territorialité, les bénéfices d'une filiale étrangère ne sont pas consolidés avec ceux de sa société-mère française et ne sont donc pas imposés en France. En outre, même si les bénéfices des filiales sont rapatriés sous la forme d'un dividende, 95 pour cent de celui-ci sont déduits du revenu imposable de la société, que la filiale étrangère soit assujettie ou non à l'impôt dans son pays de résidence et que le taux d'imposition appliqué par ce pays soit inférieur ou non à celui de la France. En réalité, les dividendes ne sont probablement pas du tout imposés, puisque les 5 pour cent restants sont considérés comme étant déductibles, en tant que frais ordinaires, des impôts de la société qui en bénéficie. Le représentant des Etats-Unis a soutenu qu'il s'agissait là d'une exonération fiscale permanente. Il a ajouté que le fait que les sociétés françaises ont droit à une déduction de 95 pour cent pour les dividendes provenant d'une filiale nationale paraît avoir pour conséquence que filiales nationales et filiales étrangères sont soumises au même régime fiscal, mais il a souligné que la filiale étrangère n'acquies aucun impôt français. Comme les sociétés-mères françaises ne paient pas l'impôt sur le revenu des sociétés lorsqu'elles reçoivent des revenus de source étrangère, il y a un précompte de 33 1/3 pour cent sur le dividende brut versé aux actionnaires. Néanmoins, les actionnaires des sociétés françaises sont admis à bénéficier d'un avoir fiscal de 50 pour cent qui compense ce précompte.

31. Le représentant de la France a répondu que la thèse des Etats-Unis sur ce point précis revient en fait à critiquer le principe sur lequel repose le système français. En outre, il est fallacieux de présenter la méthode d'exonération comme une forme générale d'allégement, car, dans la plupart des cas, la filiale est assujettie aux impôts étrangers habituels et il y a souvent prélèvement additionnel au moment de l'attribution. Ce système existe dans la législation française depuis 1920 et n'a jamais suscité de critique.

32. Le représentant des Etats-Unis, présentant ses observations sur cette réponse, a dit que son pays ne mettait pas en doute l'intention des pays qui appliquent le principe de la territorialité. Ce qui importe, a-t-il déclaré, c'est l'effet et non l'intention de la législation.

*Relation avec la législation DISC*

33. D'une manière générale, le représentant des Etats-Unis a soutenu que, si la législation DISC constitue une violation de l'Accord général, les pratiques fiscales de la France, dont l'effet est d'exonérer des impôts directs une partie des revenus des ventes des sociétés d'exportation, doivent alors être considérées

comme constituant des subventions encore plus patentes, en violation de l'article XVI, paragraphe 4. Alors que la législation DISC n'accorde qu'un report, les pratiques fiscales de la France équivalent à une remise ou à une exonération. Les Etats-Unis ont comparé les effets des principes qui sous-tendent leur politique fiscale en matière de revenus de source étrangère et les effets de ceux sur lesquels s'appuie la législation française. Ils ne mettent pas en cause le principe de la territorialité dans la mesure où il offre une possibilité raisonnable d'éviter la double imposition, mais ils soutiennent que l'intention des pays est sans pertinence et que les pratiques de la France font que les revenus de source étrangère, dans lesquels est inclus l'élément ventes à l'exportation, ne sont pas imposés en France et qu'il y a donc remise ou exonération d'impôt. De l'avis des Etats-Unis, ce qui importe ne devrait pas être le taux d'imposition dans les pays d'accueil, mais bien le pays de la société-mère et les possibilités qu'il offre de faire passer à l'étranger des revenus d'exportation qui échappent ainsi pratiquement à toute imposition. Le représentant des Etats-Unis a ajouté que, si les Etats-Unis appliquaient le principe de la territorialité, ils percevraient sensiblement moins que le prélèvement, estimé à 3,8 milliards de dollars, qui sera opéré sur les revenus de source étrangère en 1976.

34. Le représentant de la France a répondu qu'en ce qui concerne les revenus que les sociétés françaises ou américaines tirent de l'exportation, l'étude d'ensemble des règles applicables dans les différentes situations possibles, qui est autre chose que la mise en exergue des conséquences particulières de certaines règles spécifiques dans des conditions exceptionnelles et limitées, montre que les régimes des deux pays conduisent à des résultats similaires globalement, si l'on exclut la distorsion introduite par le régime DISC. Le régime fiscal français paraît dans l'ensemble moins favorable aux activités internationales des entreprises, car il est conçu selon le principe de la territorialité et il ne tient compte que très imparfaitement des aléas du commerce international. Par contre, le système américain, s'il paraît plus cohérent et d'application plus large en ce qui concerne les revenus de source étrangère, y compris ceux localisés dans les paradis fiscaux, comporte des dispositions très favorables à l'activité internationale des entreprises et offrant de nombreuses possibilités de non-imposition de certains revenus étrangers.

#### *Autres mesures spécifiques*

##### *Encouragements spéciaux à l'établissement de succursales à l'étranger*

35. Le représentant des Etats-Unis a soutenu que la législation fiscale française comporte des incitations spéciales en faveur de l'établissement à l'étranger d'une succursale de vente à l'exportation, plutôt que d'une succursale nationale. Par exemple, une société française a le droit de déduire le coût d'études de marketing, d'études juridiques, les frais de déplacement et les salaires du personnel effectuant une prospection en vue de l'établissement à l'étranger d'un bureau de ventes, de représentation, de liaison ou d'information. En permettant de déduire ces coûts du revenu imposable en France, les dépenses encourues pour générer des bénéfices d'exportation entraînent un avantage fiscal disproportionné par rapport aux dépenses intérieures comparables. Le représentant des Etats-Unis a ajouté que certains frais généraux encourus dans l'exploitation de bureaux de ce genre au cours de leurs trois premiers exercices fiscaux peuvent être déduits et que, si en règle générale cette déduction ne se traduit que par un report, il est néanmoins prévu qu'avec l'autorisation spéciale du Ministère des finances, le report peut être transformé en remise permanente.

36. Le représentant de la France a répondu que l'impossibilité, du fait du principe de la territorialité, de déduire les pertes ou les frais encourus à l'étranger est un sérieux obstacle à l'établissement d'entreprises françaises à l'étranger, ce qui a conduit la France à ménager certains assouplissements très limités. Il a fait observer que le système en question a été remanié en 1972 dans un sens très restrictif et que ses dispositions ne s'appliquent plus qu'à des opérations engagées avant le 1er janvier 1973. Un nouveau régime ne permettant qu'une déduction provisoire, sous forme d'une provision limitée à cinq ans et qui est imputée sur les bénéfices à partir de la sixième année, est maintenant en vigueur. Cette déduction n'a jamais un caractère définitif. Le nouveau régime a

été conçu en vue d'aider les établissements à l'étranger et il n'est pas directement lié aux exportations. En raison de sa portée limitée et de ses conditions d'application très restrictives, son importance est très faible et il ne constitue pas une subvention à l'exportation au sens de l'article XVI, paragraphe 4.

37. Commentant cette réponse, le représentant des Etats-Unis a dit que la non-déduction a peu d'importance, car les pertes encourues à l'étranger ne sont non-déductibles qu'à la condition d'être subies par des entreprises exploitées hors de France. Il a souligné que pendant la période de démarrage au cours de laquelle on s'attend à des pertes, les entreprises peuvent être exploitées de France.

*Crédits à moyen terme; prélèvement conjoncturel; carte d'exportateur*

38. Le représentant des Etats-Unis a attaqué le fait que toute société d'exportation qui accorde un crédit à l'exportation à moyen terme a droit à la déduction spéciale des provisions constituées pour risque afférent à l'octroi d'un crédit à l'étranger, et il a fait observer que, si ce crédit est remboursé par tranches, la société française aura, pendant très longtemps, la libre disposition des montants cumulés du chef du report d'impôt.

39. Le représentant de la France a répondu que cette disposition a été adoptée en 1960 et qu'elle n'a jusqu'à présent fait l'objet d'aucune critique. En fait, elle ne concerne que les ventes de biens d'équipement, et la provision forfaitaire pour crédit à moyen terme à l'étranger n'est en aucune manière contraire aux dispositions de l'Accord général.

40. Le représentant des Etats-Unis a également soulevé la question du prélèvement conjoncturel que la France applique sous la forme d'un impôt temporaire remboursable sur les bénéficiaires, destiné à réprimer l'inflation et qui permet au contribuable d'exclure ses bénéficiaires d'exportation de la base d'imposition. Il a soutenu que ce prélèvement entraîne un différentiel de prix, ce à quoi l'intention du législateur ne change rien.

41. Le représentant de la France a expliqué que ce prélèvement ne s'applique pas aux exportations, car il a pour objet de lutter contre les hausses de prix en France et, au plan international, la formation des prix est régie par le jeu de facteurs autres que ceux du marché français. Il a ajouté que le prélèvement conjoncturel n'a jamais été appliqué.

42. Il y a un certain nombre d'arguments concernant le système de la carte d'exportateur qui a été en vigueur de 1957 à 1973 que la France n'accepte pas.

*Double prix*

43. Se référant à la disposition de l'article XVI, paragraphe 4, qui concerne le prix de vente à l'exportation qui est inférieur au "prix comparable demandé aux acheteurs du marché intérieur pour le produit similaire", le représentant des Etats-Unis a soutenu que, si le Groupe d'experts de la législation DISC arrive à la constatation que, lorsque les PARTIES CONTRACTANTES sont convenues que le fait d'exonérer les produits exportés des impôts directs doit en général être considéré comme une subvention au sens de l'article XVI, paragraphe 4, leur intention était de créer la présomption que ces pratiques fiscales ont pour effet d'abaisser les prix à l'exportation par rapport aux prix intérieurs, et si le Groupe d'experts de la législation DISC arrive en outre à la constatation que le report d'impôt sur le revenu des ventes à l'exportation, que permet ce régime, a pour effet d'abaisser les prix à l'exportation, le Groupe d'experts des pratiques fiscales suivies par la France doit arriver également à la constatation que les pratiques fiscales de la France, qui permettent d'exonérer totalement ou partiellement le revenu des ventes à l'exportation des exportateurs établis en France, ont encore plus probablement pour effet d'abaisser les prix à l'exportation et sont donc encore plus nettement interdites par l'article XVI, paragraphe 4.

44. Le représentant de la France a soutenu que les pratiques de son pays ne constituent ni des subventions qui auraient dû être notifiées aux PARTIES CONTRACTANTES à l'Accord général, ni des subventions contraires aux dispositions de l'article XVI, paragraphe 4, et qu'aucune des dispositions attaquées par les Etats-Unis n'est de nature à conduire à l'existence de doubles prix au sens où l'entend cet article.

*B. Protection des avantages - article XXIII, paragraphe 2*

45. Le représentant des Etats-Unis a fait valoir qu'il y a présomption que des avantages sont annulés ou compromis lorsqu'il est établi que la mesure mise en cause est une violation de l'Accord général et que, dès lors que les pratiques fiscales de la France constituent des subventions interdites par l'article XVI, paragraphe 4, ces pratiques ont pour résultat d'annuler ou de compromettre de toute évidence les avantages qui résultent, pour les Etats-Unis, de l'Accord général.

46. La position de la France est que ses pratiques ne sont pas contraires à l'Accord général et qu'elles ne créent donc pas une présomption que des avantages sont annulés ou compromis.

*Conclusions*

47. Le Groupe d'experts a commencé par examiner du point de vue économique les effets des pratiques en matière d'impôt sur le revenu dont il avait à connaître. Il a noté que la manière particulière dont la France applique le principe de la territorialité permet à une certaine partie des activités d'exportation relevant d'un processus économique qui prend sa source dans le pays d'échapper à l'impôt en France. La France a ainsi renoncé aux recettes de cette provenance, et créé un éventuel avantage pécuniaire pour les ventes à l'exportation dans les cas où les dispositions relatives à l'imposition du revenu et à l'imposition des sociétés sont sensiblement plus libérales à l'étranger.

48. Le Groupe d'experts est arrivé à la conclusion que ces pratiques, quelle que soit la mesure dans laquelle elles peuvent être une conséquence fortuite des principes fiscaux français plutôt qu'une intention politique délibérée, n'en constituent pas moins une subvention à l'exportation, car les avantages susvisés dont bénéficient les activités d'exportation ne s'appliquent pas aux activités nationales sur le marché intérieur. Le Groupe d'experts a également considéré que le fait que ces pratiques puissent aussi encourager l'investissement à l'étranger est sans pertinence dans ce contexte.

49. Le Groupe d'experts a noté en outre que le régime fiscal appliqué aux dividendes provenant de l'étranger a pour effet que les avantages susvisés sont intégralement préservés.

50. S'agissant de circonstances où, du fait de l'existence d'un régime fiscal différent dans différents pays, le produit total de l'impôt sur les ventes à l'exportation est inférieur à celui de l'impôt sur les ventes intérieures, le Groupe d'experts est arrivé à la conclusion qu'il y a exonération partielle d'impôts directs. Il est arrivé en outre à la conclusion que les pratiques en cause sont visées par l'un ou l'autre des points *c)* et *d)* de la liste exemplative de 1960<sup>1</sup>, ou par ces deux points.

51. Le Groupe d'experts a noté que les parties contractantes qui ont accepté la Déclaration de 1960 sont convenues que les pratiques reprises dans la liste exemplative seront en général considérées comme des subventions au sens de l'article XVI, paragraphe 4. Il a noté en outre que ces parties contractantes considèrent qu'en règle générale, on peut présumer que les pratiques reprises dans cette liste aboutissent

---

<sup>1</sup>IBDD, Supplément N°9, page 196.

à l'existence d'un double prix, et que cette présomption peut donc s'appliquer aux pratiques suivies par la France. Cependant, le Groupe d'experts a conclu, en se fondant sur les termes "seront en général considérées", que ces parties contractantes ne considèrent pas que cette présomption ait un caractère absolu.

52. Le Groupe d'experts a estimé que, du point de vue économique, il y a présomption qu'une subvention à l'exportation conduit à l'une des conséquences suivantes, ou à une combinaison de ces conséquences, dans le secteur des exportations: *a)* abaissement des prix, *b)* accroissement de l'effort de vente et *c)* augmentation des bénéfices unitaires. Comme la France est un important fournisseur dans certains secteurs d'exportation, il est à prévoir que tous ces effets se produiront et que, si l'un d'eux se produisait, les deux autres ne seraient pas nécessairement exclus. La concentration sur les prix des avantages conférés par la subvention pourrait conduire à de substantielles baisses de prix. Le Groupe d'experts n'a pas considéré qu'une baisse des prix pratiqués sur les marchés d'exportation doive nécessairement s'accompagner de réductions analogues sur les marchés intérieurs. Il a ajouté que les paradis fiscaux existants sont bien connus et qu'à son avis, c'est là une certaine preuve de la mesure dans laquelle les doubles prix se sont probablement matérialisés.

53. Le Groupe d'experts est donc arrivé à la conclusion que, dans certains cas, les pratiques fiscales de la France ont des effets qui ne sont pas compatibles avec les obligations résultant pour ce pays de l'article XVI, paragraphe 4.

54. Le Groupe d'experts a noté que la répartition des bénéfices entre les sociétés et leurs opérations à l'étranger s'effectue conformément au principe de l'établissement des prix dans des conditions de libre concurrence et d'indépendance mutuelle, mais qu'il y a des exceptions formelles à ce principe, et il est arrivé à la conclusion que l'avantage créé augmenterait dans la mesure où ce principe ne serait pas strictement respecté.

55. Le Groupe d'experts a estimé que le fait de déduire des bénéfices nationaux certains frais et certaines pertes relatifs à certaines opérations étrangères échappant à l'imposition dans le pays de la société constitue une exonération additionnelle qui renforce ses conclusions. Le Groupe d'experts n'a pas considéré que les autres pratiques particulières mentionnées, concernant les crédits à moyen terme, le prélèvement conjoncturel et les cartes d'exportateur, modifient le tableau général esquissé ci-dessus.

56. Le Groupe d'experts a estimé que le fait que ces arrangements fiscaux existaient peut-être avant l'Accord général ne saurait les justifier, et il a noté que la France n'avait fait aucune réserve en ce qui concerne la clause de statu quo ou la Déclaration de 1960<sup>1</sup>.

57. Le Groupe d'experts a exprimé l'avis que, vu son importance et sa portée, il est probable que la subvention à l'exportation a entraîné un accroissement des exportations de la France dans certains secteurs et, bien que l'on ne puisse écarter la possibilité que les arrangements fiscaux aient pour effet de favoriser la production à l'étranger et de diminuer les exportations dans d'autres secteurs, il est néanmoins arrivé à la conclusion qu'elle tombe également sous le coup de l'obligation de notification prévue à l'article XVI, paragraphe premier.

58. Vu ce qui précède, et compte tenu du précédent établi par l'affaire de l'Uruguay<sup>2</sup>, le Groupe d'experts a constaté qu'il y a présomption que des avantages auxquels d'autres parties contractantes étaient en droit de s'attendre au titre de l'Accord général se sont trouvés annulés ou compromis.

---

<sup>1</sup>IBDD, Supplément N°9, page 33.

<sup>2</sup>IBDD, Supplément N°11, page 103.