

Impôt sur les sociétés

332 Taux d'intérêt dans les prêts intragroupe : reconnaissance jurisprudentielle de la notion de garantie implicite en droit interne

À propos de l'arrêt *Stryker* de la CAA de Bordeaux

La cour administrative d'appel de Bordeaux juge que le risque de défaut de l'entreprise emprunteuse à l'égard de son prêteur, risque dont l'écart de crédit ou prime de risque constitue la contrepartie, dépend de sa capacité à faire face au remboursement des échéances de l'emprunt pendant toute la durée de celui-ci. Cette capacité est appréciée au regard de la situation propre de cette entreprise, caractérisée notamment par ses bilans et comptes de résultats, sa politique financière, sa rentabilité et sa profitabilité, ses liquidités, sa marge de manœuvre financière, son secteur d'intervention, son positionnement concurrentiel sur le marché, la qualité de son équipe dirigeante. Si l'appartenance de cette entreprise à un groupe constitue un des éléments caractérisant sa situation et peut ainsi être prise en compte dans l'appréciation du risque de défaut qu'elle présente, ce ne peut être que dans la mesure de son incidence sur les critères au regard desquels s'apprécie ce risque.

CAA Bordeaux, 3^e ch., 2 sept. 2014, n° 12BX01182, min. c/ Sté Stryker Spine, note A. Guillemonat et O. Ramond : *JurisData* n° 2014-035816

Arrêt définitif

1. Considérant que la société Stryker Spine, dont l'activité consiste à concevoir, produire et vendre dans le monde entier des implants chirurgicaux pour le rachis, fait partie d'un groupe dont la société mère est la société américaine Stryker Corporation ; qu'en vue d'acquérir le capital de la société Surgical Dynamics GmbH, société allemande relevant du même groupe, pour un montant de 400 M €, elle a contracté auprès de la société Stryker Howmedica GmbH, elle aussi société allemande relevant de ce groupe, deux emprunts obligataires d'un montant de 200 M € chacun ; que le premier de ces emprunts, conclu le 5 décembre 2003, est d'une durée de dix ans et son taux nominal, fixe, égal à 8,25 % (taux actuariel : 8,51 %) ; que le contrat de prêt prévoit en outre une possibilité de remboursement anticipé au bout de cinq ans ; que le second emprunt, souscrit le 7 décembre 2003, est d'une durée de cinq ans et son taux, variable, déterminé à partir du taux « Libor » à trois mois majoré d'une marge aboutissant à un taux initial de 5,706 % ; que, le 11 décembre 2003, la société Stryker Howmedica GmbH a cédé à la société Stryker Howmedica Iberia SL sa créance sur la société Stryker Spine à hauteur de 357 M € ; qu'à l'issue d'une vérification de comptabilité, l'Administration, estimant que les taux d'intérêt des prêts souscrits en décembre 2003 étaient plus élevés que ceux qui auraient été consentis dans des conditions de pleine concurrence et que la société Stryker Spine avait ainsi consenti à des entreprises établies hors de France un avantage constitutif d'un transfert de bénéfices, a rectifié en conséquence les bases d'imposition de la société à l'impôt sur les sociétés ; que les sommes réintégrées dans les résultats ont en outre été regardées comme des revenus distribués donnant lieu à l'application de la

retenue à la source prévue à l'article 182 B, II du Code général des impôts ; qu'il en a résulté l'établissement au titre de l'année 2003 de suppléments d'impôt sur les sociétés et de contributions additionnelles à cet impôt, ainsi que, au titre de l'année 2004, de retenues à la source ; que, par un jugement du 3 janvier 2012, le tribunal administratif de Bordeaux a fait droit à la demande en décharge présentée par la société ; que le ministre du Budget, des Comptes publics et de la Réforme de l'État a fait appel de ce jugement ;

2. Considérant qu'aux termes de l'article 57 du Code général des impôts : « Pour l'établissement de l'impôt sur le revenu dû par les entreprises qui sont sous la dépendance ou qui possèdent le contrôle d'entreprises situées hors de France, les bénéfices indirectement transférés à ces dernières, soit par voie de majoration ou de diminution des prix d'achat ou de vente, soit par tout autre moyen, sont incorporés aux résultats accusés par les comptabilités (...) » ; qu'il résulte de ces dispositions, également applicables à l'établissement de l'impôt sur les sociétés en vertu du I de l'article 209 du même code, qu'il appartient à l'Administration d'établir l'existence d'un avantage au profit d'une entreprise étrangère consenti par une entreprise établie en France et placée sous sa dépendance ;

3. Considérant qu'il résulte de ce qui précède qu'il revient à l'Administration de démontrer que la société Stryker Spine a consenti à la société allemande auprès de laquelle elle a souscrit les emprunts litigieux une rémunération excédant celle qu'elle aurait dû supporter si elle avait souscrit ces emprunts aux conditions du marché ; qu'afin d'apporter cette démonstration, l'Administration soutient que l'écart de crédit (« spread ») révélé par les taux d'intérêt pratiqués en l'espèce est excessif dès lors qu'il ne prend pas en compte la situation du groupe dont fait partie la société alors que celle-ci ne dispose pas de signature en propre auprès d'agences de notation ou d'établissements bancaires, qu'elle est sous la dépendance de la société américaine Stryker Corporation et que le groupe dont cette dernière est la mère était en juillet 2003 coté « BAA 1 » selon le référentiel de notation de l'agence Moody's, soit l'équivalent de la cotation BBB+ de l'agence Standard et Poor's ; que les taux d'intérêt que le service a retenus comme conformes à ceux que la société Stryker Spine aurait obtenus dans une situation de pleine concurrence ont été calculés en fonction de l'écart de crédit (« spread ») correspondant à cette notation financière (« credit rating ») du groupe, augmenté de 25 points de base, soit l'équivalent en taux de 0,25 %, afin de tenir compte de la situation propre de la filiale emprunteuse ; que l'Administration conteste la validité de l'étude réalisée en septembre 2005 par le cabinet d'avocats TAJ que la société requérante a produite en vue de justifier le taux d'intérêt fixé pour l'emprunt à dix ans et fait valoir notamment que les taux d'intérêts des emprunts litigieux tiennent compte à tort de l'endettement de 400 M € résultant pour la société Stryker Spine de la souscription de ces emprunts ; que l'Administration se prévaut également des tableaux de rendement établis par le groupe Bloomberg ;

4. Considérant que le risque de défaut de l'entreprise emprunteuse à l'égard de son prêteur, risque dont l'écart de crédit ou prime de risque constitue la contrepartie, dépend de sa capacité à faire face au remboursement des échéances de l'emprunt pendant toute la durée de celui-ci ; que cette capacité est appréciée au regard de la situation propre de cette entreprise, caractérisée

notamment par ses bilans et comptes de résultats, sa politique financière, sa rentabilité et sa profitabilité, ses liquidités, sa marge de manœuvre financière, son secteur d'intervention, son positionnement concurrentiel sur le marché, la qualité de son équipe dirigeante ; que, si l'appartenance de cette entreprise à un groupe constitue un des éléments caractérisant sa situation et peut ainsi être prise en compte dans l'appréciation du risque de défaut qu'elle présente, ce ne peut être que dans la mesure de son incidence sur les critères au regard desquels s'apprécie ce risque ; qu'à cet égard, le fait que, comme le fait valoir l'Administration, la société Stryker Spine fasse partie d'un groupe étroitement contrôlé par la société mère américaine, laquelle détermine en particulier la politique de ses filiales en matière de coûts, de prix et de qualité des produits, ne suffit pas à démontrer que le risque de défaut de paiement que présentait la société Stryker Spine à la date de souscription des emprunts devait être apprécié essentiellement, ainsi que l'a estimé le service des impôts, au regard de la situation financière de l'ensemble du groupe ; qu'aucun des éléments dont fait état l'Administration ne fait ressortir que la société mère ou une autre société membre du groupe serait nécessairement venue suppléer le défaut de paiement dont aurait pu faire preuve la société Stryker Spine pendant la durée des emprunts litigieux ; que la marge de manœuvre financière de cette dernière pendant la durée des emprunts, qui constitue un des éléments d'appréciation du risque de crédit, devait nécessairement être appréciée en tenant compte du montant de ces emprunts ; que l'Administration n'apporte pas de critique sérieuse quant à l'évaluation par un cabinet spécialisé, selon les méthodes de l'agence de notation Standard et Poor's, du risque de crédit que présentait la société Stryker Spine en 2003, étude qui fait ressortir que le « *spread* » relatif à l'emprunt d'une durée de dix ans correspondait à la cotation BB pouvant être attribuée à cette société selon les critères de cette agence ; qu'il n'est pas davantage démontré que l'option de remboursement anticipé à cinq ans prévue par le contrat d'emprunt à taux fixe aurait été rémunérée de façon excessive alors au contraire que l'étude dudit cabinet fait ressortir que, par référence au marché des « *swaption* », une telle option est rémunérée dans une fourchette comprise entre 59 et 70 points de base (soit entre 0,59 % et 0,70 % en taux) ; qu'enfin, les tableaux de rendement établis par le groupe Bloomberg dont se prévaut l'Administration présentent un caractère trop général pour constituer des éléments de comparaison pertinents et, de plus, aboutissent, pour une entreprise cotée BB, à un taux supérieur à celui retenu en l'espèce pour le prêt à cinq ans ; que, par suite, l'Administration ne peut être regardée comme établissant, par les éléments qu'elle invoque, que les taux d'intérêt des emprunts litigieux présentaient un caractère excessif au regard de ceux que la société Stryker Spine aurait pu obtenir aux conditions du marché ; qu'elle n'apporte pas, dans ces conditions, la preuve que cette société a consenti à une société établie hors de France un avantage constitutif d'un transfert indirect de bénéfices au sens de l'article 57 précité du Code général des impôts ;

5. Considérant qu'il résulte de ce qui précède que le ministre du budget, des comptes publics et de la réforme de l'État n'est pas fondé à soutenir que c'est à tort que, par le jugement attaqué, le tribunal administratif de Bordeaux a fait droit à la demande de la SAS Stryker Spine ;

(...)

NOTE

1 – La rationalisation des ressources et flux financiers au sein des groupes internationaux associée à une hétérogénéité du traitement fiscal des charges et produits d'intérêts, pays par pays, placent les États les moins attractifs fiscalement dans des situations d'évanescence progressive de leur base imposable. Le législateur français est intervenu à de très nombreuses reprises, ces dernières années, sur la question de la limitation de la déductibilité des frais financiers, adoptant tantôt une approche d'équité, tantôt une logique purement budgétaire. Malgré ces interventions répétées, le niveau du taux acceptable applicable en cas de prêt intragroupe, contracté par définition entre entités sous contrôle commun, reste toujours marqué d'une incertitude que la récente décision *Stryker* de la cour administrative d'appel

de Bordeaux contribue toutefois à réduire (*CAA Bordeaux, 3^e ch., 2 sept. 2014, n^o 12BX01182, min. c/ Sté Stryker Spine SAS : BDCF 12/2014, concl. G. de la Taille*).

1. Logique économique de la notion de garantie implicite (vs explicite)

2 – La rémunération d'une ligne de prêt, autrement dit le taux d'intérêt, repose toujours sur l'agrégation de deux éléments : un taux sans risque et une prime de risque que les financiers appellent communément *spread*. Le taux sans risque dépend principalement de la devise et de la maturité du prêt. Il vient marquer le minimum de rémunération attendu par un investisseur ne souhaitant supporter aucun risque de répétition de sa ligne monétaire à terme. Le *spread*, quant à lui, est étroitement lié à la notion de risque de ne pas récupérer sa mise de fonds et dépend directement de la probabilité de défaut de l'emprunteur, que ce défaut soit partiel ou total. Cette probabilité de défaut est appréciée, de façon officielle, par les agences de notation qui classent les entreprises ou groupes en leur attribuant une note appelée *rating*. Cette même démarche est appliquée en interne par les banques commerciales dès lors qu'il s'agit d'octroyer un crédit.

La probabilité (ou risque) de défaut repose sur la potentielle incapacité temporaire ou permanente de l'emprunteur à honorer, dans la durée, son échéancier. Outre sa capacité financière propre qui dépend de sa situation patrimoniale en date de levée de l'emprunt et de sa rentabilité attendue dans le futur, l'éventuel soutien dont pourrait bénéficier une société filiale d'un groupe bien établi est, pour un créancier potentiel, un élément essentiel dans l'appréciation de ce risque de défaut.

Il ne fait, en effet, nul doute qu'en cas de défaillance d'une filiale vis-à-vis d'un partenaire financier non lié, un groupe vienne en soutien, c'est-à-dire en garantie, à sa filiale en lui évitant le défaut et ses coûts associés (on peut notamment citer la difficulté pour l'entité défaillante à lever d'autres fonds pour d'autres projets du fait du signal négatif induit par la défaillance mais également la baisse de notation éventuelle de la société mère qui ne se serait pas comportée comme une société soucieuse de la situation financière de ses filiales) et ce, dès lors qu'il en a cumulativement les moyens et l'intérêt (la logique de préservation des intérêts de la société mère, et en particulier de son renom, a déjà été admise depuis longtemps par la jurisprudence, V. *CE, 7^e et 8^e ss-sect., 17 déc. 1984, n^o 52341 : JurisData n^o 1984-605033 ; Dr. fisc. 1986, n^o 1, comm. 4 ; RJF 2/1985 n^o 205 ; Rev. sociétés 1985, concl. O. Fouquet, p. 145. – ou encore, *CE, 7^e et 8^e ss-sect., 19 oct. 1988, n^o 56218 : Dr. fisc. 1989, n^o 7, comm. 241, obs. G. Tixier et Th. Lamulle ; RJF 12/1988, n^o 1312, concl. O. Fouquet, p. 723*). Cette garantie peut être jugée explicite car consacrée par un acte juridique (souvent une caution) conclu entre le groupe, traditionnellement par le média de la holding ou de la filiale financière, et l'établissement prêteur. Elle peut également être implicite lorsque non formalisée au plan juridique.*

La notion de garantie implicite avait déjà été bien prise en compte par des jurisprudences étrangères (V. notamment l'arrêt *GE Canada, TCC 2009*, décision confirmée par la cour d'appel fédérale du Canada le 21 décembre 2010, *The Queen v. General Electric Capital Canada Inc. 2010 FCA 344* ; il est intéressant de noter également une appréhension grandissante de cette notion par différentes juridictions européennes, V. par ex., *Norvège, décision cour d'appel, ConocoPhillips, janv. 2010*). Mais elle ne ressortait pas clairement de la jurisprudence française, jusqu'au présent arrêt qui en consacre le principe dans notre droit interne. Précédemment, le juge de l'impôt s'était surtout soucie de la bonne traduction fiscale des garanties explicites, au regard des enseignements de la théorie de l'acte anormal de gestion. Cette traduction prend typiquement la forme d'un produit financier

général par la société mère apportant juridiquement son appui à sa filiale leveuse de fonds (par ex., V. CE, 9^e et 7^e ss-sect., 17 févr. 1992, n° 74272, n° 81690 et n° 87782, Sté Carrefour : Dr. fisc. 1992, n° 52, comm. 2458 ; R/JF 4/1992, n° 433, concl. Ph. Martin, p. 267. – CAA Douai, 3^e ch., 24 juin 2010, n° 08DA01124, SA Sofitec, V. C. Acard, Fiscalité financière, : Dr. fisc. 2011, n° 7, 212, n° 7).

Cette clarification apportée par l'arrêt *Stryker* est d'autant plus précieuse que la déconnexion est largement consommée entre, d'une part, le principe général de l'OCDE, très théorique, d'indépendance des sociétés (à défaut de précisions de l'OCDE concernant le domaine financier pourtant très spécifique), privilégiant une approche *stand alone* excluant, par nature, toute considération inhérente à l'appartenance à un groupe et, d'autre part, les logiques économiques retenues par les pratiques de place des acteurs du marché des financements obligataires.

L'incertitude relative à la prise en compte de ce soutien implicite, susceptible d'influencer fortement le taux d'intérêt que doit supporter une entité appartenant à un groupe, conduisait effectivement à une situation de risque fiscal tant pour les contribuables que pour les services de l'Administration en l'absence de textes légaux ou doctrinaux probants.

2. Rappel du cadre juridique et doctrinal français antérieur à l'arrêt *Stryker*

3 – Parmi les nombreux articles du CGI limitant potentiellement la déductibilité des charges financières, seuls deux se réfèrent au taux *per se* s'agissant des prêts entre entreprises liées.

L'article 39, 1, 3 du CGI fait ainsi office de mécanisme protecteur pour les sociétés majoritairement détenues par des personnes physiques et rémunérant les comptes courants de ces derniers, en instaurant une présomption de déductibilité irréfragable en deçà d'un taux moyen fixé trimestriellement par la Banque de France (ce taux variable dans le temps correspond à des taux réellement constatés pour des entreprises de taille modeste sur des maturités de plus de deux ans).

Au-delà de ce taux « réglementaire », le dispositif de l'article 212, I, a du CGI, s'agissant d'entreprises liées, invite à faire référence au « taux que l'entreprise pourrait obtenir auprès d'un établissement financier indépendant dans des conditions analogues ». Dans son instruction du 31 décembre 2007 (*Instr. 31 déc. 2007 : BOI 4 H-8-07, § 29 ; Dr. fisc. 2008, n° 3, instr. 13815*), l'Administration précise que l'entreprise doit « préalablement s'assurer que le taux, auquel elle accepterait de rémunérer les avances qui lui sont faites par des entreprises liées, correspond au plus à celui que lui aurait proposé un établissement ou organisme financier indépendant dans le cadre d'une offre de prêt ». À défaut d'offre ferme de prêt de la part d'un établissement ou organisme financier, l'instruction précitée indique que « l'appréciation du caractère analogue s'effectue en tenant compte du taux que l'entreprise bénéficiaire des sommes aurait obtenu, en se finançant, de façon autonome, auprès d'établissements de crédit ». La doctrine ne reprend donc pas exactement la notion d'indépendance préconisée par l'OCDE mais privilégie celle d'autonomie qui semble correspondre davantage à une entreprise distincte du groupe pris dans son ensemble, sans pour autant faire totalement abstraction de l'appartenance à ce dernier. Si la frontière entre les concepts d'indépendance et d'autonomie est ténue, elle n'écarte pas définitivement la prise en compte de la garantie implicite dans la détermination d'un juste taux.

En parallèle de cette doctrine aux frontières poreuses, les contentieux soumis au juge administratif se sont essentiellement efforcés de faire reconnaître les services « visibles » juridiquement entre entités, tel qu'indiqué précédemment. Depuis quelques années, la forte ten-

dance des services de l'Administration à s'intéresser aux transferts de biens, surtout d'actifs incorporels, et aux prestations de services dits « virtuels », car non traduits par un contrat, a conduit ces derniers à initier des procédures à l'encontre de ces garanties « virtuelles », encouragés par le cadre propice de l'article 57 du CGI (rappelons que l'article 57 du CGI pose que les bénéficiaires d'une société française soumise à l'IS et qui sont indirectement transférés à une société mère située hors de France, sont incorporés aux résultats de la société française sous condition que l'Administration établisse l'existence d'un lien de dépendance entre les deux sociétés et d'un avantage octroyé par la société française à la société étrangère) et les décisions de justice obtenues par leurs homologues des pays de l'OCDE.

3. Une reconnaissance jurisprudentielle originellement internationale

4 – En effet, l'arrêt *Stryker* suit les pas d'une jurisprudence internationale largement inspirée de l'arrêt *GE Canada* du 21 décembre 2010.

Dans cet arrêt précurseur en la matière, la Cour canadienne de l'impôt a reconnu l'existence d'une garantie implicite jusqu'à en discuter sa méthode de détermination. Dans le cas d'espèce qui mérite présentation, General Electric Capital Canada (GECC) Inc. est une société financière du groupe américain General Electric (GE), chargé de collecter des fonds obligataires pour les différentes filiales de son groupe à des taux supposément avantageux. Sa société mère, GE Capital Services (GECUS), facture à hauteur de 1 % des fonds levés par GECC une garantie explicite. L'Administration fiscale canadienne a souhaité requalifier cette commission pour garantie explicite en tant que dividende, soumis au *withholding tax* local, argumentant qu'aucun bénéfice économique n'en était retiré. Cette problématique soumise à la Cour canadienne de l'impôt revenait à discuter l'économie d'une garantie implicite vis-à-vis d'une garantie explicite et déterminer, selon les critères de pleine concurrence, le prix d'une garantie implicite. En effet, dans ce même cas d'espèce, GECUS n'avait pas commissionné GECC de 1988 à 1995 pour cette garantie explicite alors même que de 1996 à 2000, le montant de ces commissions portées en déduction s'établissait à 136 M\$ canadiens. En outre, la garantie, progressivement mise en place à partir de 1989 par GECUS au profit de GECC, englobait les dettes précédemment levées par GECC. Face à cette gestion quelque peu troublante de la garantie, l'administration fiscale locale soutenait que la garantie implicite suffisait, en tout état de cause, puisque l'absence d'une garantie explicite n'avait objectivement pas empêché GECC de lever des fonds sur les marchés internationaux à l'origine. S'appuyant fortement sur le témoignage de l'ancien responsable de la trésorerie de GECC, à la retraite, le juge canadien a reconnu le bien-fondé de la garantie implicite et confirmé qu'elle était d'au moins 1 % en gain de taux d'intérêt pour GECC, validant ainsi le montant des commissions pour garantie explicite facturée par GECUS à GECC tout en soulignant le caractère contingent de l'espèce qui était soumise à son appréciation.

De son côté, avant l'arrêt *Stryker* de 2014, la jurisprudence française n'avait que confirmé le bien-fondé d'une rémunération de garantie explicite. La cour administrative d'appel de Bordeaux, si elle donne tort à l'Administration dans le cas *Stryker*, rejoint les conclusions de la Cour canadienne de l'impôt dans son approche résolument économique. Dans le quatrième considérant, elle rappelle ainsi que le risque de défaut d'une entreprise emprunteuse dépend de sa capacité à faire face aux échéances de l'emprunt pendant toute la durée de celui-ci. Outre la situation propre de l'entreprise emprunteuse, la Cour reconnaît que si « l'appartenance de cette entreprise à un groupe constitue un des éléments caractérisant sa situation et peut ainsi être pris en compte dans l'appréciation du risque de défaut

qu'elle présente, ce ne peut être que dans la mesure de son incidence sur les critères au regard desquels s'apprécie ce risque ». La prise en compte d'une garantie implicite adaptée à chaque cas d'espèce ressort indubitablement.

4. Les conséquences pratiques de la reconnaissance d'une garantie implicite

5 – La question centrale va désormais porter sur l'impact de la garantie implicite sur la notation de l'entité emprunteuse. L'approche des agences de notation lors d'un réel travail de notation qui consiste à moduler la prise en compte du soutien en fonction de la position stratégique de la filiale au sein du groupe et la solidité de ce dernier est éclairante.

La détermination d'un juste taux ne peut faire l'impasse sur une analyse économique et financière du groupe permettant d'apprécier tant la solidité du groupe dans son ensemble que son intérêt à venir soutenir la société emprunteuse (en pratique, les professionnels ont recours à différentes méthodes et principalement, la méthode des rendements (*yield approach*) qui consiste à estimer la moyenne des taux pour la cote de l'entité mère garante et la moyenne des taux pour des entités similaires à la filiale bénéficiant de la garantie).

Pour apprécier la capacité d'aider, la liquidité dont bénéficie le groupe dans son ensemble, sa propension à dégager des excédents de trésorerie disponibles pour faire face à ses engagements et ceux de ses filiales seront déterminantes. La notation attribuée officiellement par une agence de notation apporte une référence précieuse s'agissant d'une société emprunteuse appartenant à un groupe noté (les logiciels de notation individuelle commercialisés par des filiales d'agence de notation sont inadaptés en cas d'appartenance à un groupe et ne sauraient mécaniquement se substituer à un véritable travail de notation). Dans le cas contraire, une notation implicite fonction du taux constaté lors d'emprunts contractés au sein du groupe avec des tiers pourra être utilisée.

La volonté d'aider reposera sur l'intérêt stratégique de l'emprunteur pour le groupe dans son ensemble, sur son intégration au sein du groupe et sur l'impact de sa défaillance tant en termes d'image que de perte potentielle. Une analyse fonctionnelle et stratégique du groupe

sera dès lors nécessaire. Il est indéniable qu'une entité détenue intégralement par un groupe, portant en tout ou partie son nom, et au cœur de la stratégie de développement du groupe bénéficie d'un fort soutien implicite.

Conclusion

6 – La décision de la cour de Bordeaux, empreinte de bon sens, s'inscrit dans une tendance plus large de convergence vers une approche économique des sujets fiscaux. Non contente de véhiculer une nouvelle acception du concept de groupe aux nombreuses conséquences directes et indirectes dans des domaines juridiques connexes, elle est aussi porteuse d'un changement de paradigme en matière de taux intragroupe pour l'ensemble des parties.

D'un côté, les entreprises les plus audacieuses pourront difficilement justifier des taux usuraires au motif d'une notation *stand alone* très dégradée ou contourner certains textes limitant la déductibilité des intérêts d'emprunt en faisant supporter à l'emprunteur d'importantes commissions de garantie explicite. D'un autre côté, l'Administration devra, pour sa part, intégrer une analyse qualitative financière et économique approfondie, éloignée de ses approches parfois très juridiques, et ce afin d'appréhender l'impact du soutien implicite et le juste taux corrélatif. Faute de quoi le recours à la présomption de transfert de bénéfices de l'article 57 du CGI, dans de pareils cas de figure, risquerait, à n'en pas douter, d'être sérieusement remis en question par le juge de l'impôt.

Alexandre GUILLEMONAT,
membre de la Société française des évaluateurs (SFEV)
Olivier RAMOND,
professeur à l'université Paris-Dauphine,
avocat à la cour

MOTS-CLÉS : *Impôt sur les sociétés - Détermination du résultat imposable - Taux d'intérêt dans les prêts intragroupe - Reconnaissance jurisprudentielle de la notion de garantie implicite en droit interne - Acte anormal de gestion - Taux d'intérêt dans les prêts intragroupe - Reconnaissance jurisprudentielle de la notion de garantie implicite en droit interne - Prix de transfert - Taux d'intérêt dans les prêts intragroupe - Reconnaissance jurisprudentielle de la notion de garantie implicite en droit interne*

JURISCLASSEUR : *Fiscal ID, Fasc. 1104*