

## Expatriation fiscale : la France ne laisse pas partir sans conditions

Chaque année, de nombreux foyers fiscaux transfèrent leur domicile hors de France. Entrepreneurs après une cession, dirigeants en mobilité internationale, familles patrimoniales : les motivations sont légitimes. Mais ce départ engage des conséquences fiscales considérables qu'il convient d'anticiper avec rigueur. Exit Tax, rupture des liens fiscaux, choix du pays d'accueil : autant de paramètres qui ne s'improvisent pas.



**ALEXIS DESCHANELS**  
Directeur général délégué  
Responsable de la gestion financière,  
Agence Française du Patrimoine



**CLÉMENCE CARRIÈRE**  
Avocate spécialiste en droit fiscal,  
Carduus Avocat

La France dispose de mécanismes robustes pour encadrer les départs de ses résidents fiscaux les plus fortunés. L'échange automatique d'informations entre États permet à l'administration fiscale française de disposer d'une visibilité croissante sur les patrimoines détenus à l'étranger. Partir sans préparation, c'est s'exposer à un redressement : sur la résidence fiscale elle-même, si les critères de rupture n'ont pas été réellement satisfaits, ou sur la plus-value latente au titre de l'Exit Tax.

**L'Exit Tax : un impôt sur des gains qui n'existent pas encore**

Sont concernés les résidents fiscaux français pendant au moins six des dix dernières années, dont le portefeuille de titres dépasse 800 000 euros ou représente plus de 50 %

des droits aux bénéfices d'une société. Sont visés : actions, parts sociales, obligations convertibles, earn-out, mais aussi les plus-values placées en report d'imposition dans le cadre de l'article 150-0 B ter du CGI. PEA, PEA-PME et plus-values immobilières en sont exclus.

L'impôt calculé sur les plus-values latentes est suspendu sous un mécanisme de sursis de paiement automatique en cas de transfert de résidence fiscale dans un État membre de l'Union européenne et certains États définis en fonction des conventions conclues avec la France. Pour les autres transferts, le sursis de paiement est sur demande et conditionné au respect de certaines conditions, notamment des garanties immobilières ou financières. Des déclarations annuelles de suivi (formulaire 2074-ETS) restent requises — deux ans si le portefeuille est inférieur à 2,57 M€, cinq ans au-delà. L'organisation patrimoniale préalable au départ est une étape

à part entière, distincte des démarches déclaratives. Il s'agit d'arbitrer, avant le transfert de résidence, entre plusieurs leviers : restructuration de la holding de détention, souscription d'un contrat d'assurance-vie de droit luxembourgeois — dont la portabilité internationale est précieuse —, donation anticipée à des héritiers, ou encore arbitrage du calendrier de cession et transfert de siège social. Chaque choix entraîne des conséquences distinctes sur l'assiette de l'Exit Tax et sur la fiscalité applicable dans le pays d'accueil.

**Rompre les liens : une condition nécessaire, jamais suffisante**

Les critères de résidence fiscale posés par l'article 4B du CGI sont alternatifs : foyer familial, lieu de séjour principal, activité professionnelle principale, centre des intérêts économiques. Il suffit qu'un seul soit maintenu en France pour que l'administration fiscale puisse tenter de requalifier le contribuable en résident fiscal français et procède à un redressement sur l'ensemble de ses revenus mondiaux et de son patrimoine mondial, assorti de pénalités de 40 % en cas de manquement délibéré.

Le dossier justificatif de résidence étrangère — contrat de bail ou titre de propriété dans l'État d'arrivée, justificatifs de présence physique, attestation d'affiliation au régime de sécurité sociale local, inscription sur les listes électorales des Français de l'étranger — est désormais essentiel. L'échange automatique d'informations le rend indispensable dès la première année de départ.

**Primauté de la convention : bouclier réel, démonstration exigeante**

Un aspect souvent sous-estimé : la résidence fiscale s'apprécie aussi au regard des conventions fiscales bilatérales. Lorsqu'une convention a été conclue entre la France et le pays d'accueil — à titre d'exemple avec l'Italie —, c'est la convention qui prime en cas de conflit de résidence, principe réaffirmé à l'article 4B du CGI.

La convention franco-italienne du 5 octobre 1989 prévoit un mécanisme de tie-breaker : lorsque les deux États revendiquent la résidence d'un même contribuable, des critères successifs permettent de trancher — foyer d'habitation permanent, centre des intérêts vitaux, lieu de séjour habituel, puis nationalité.

En théorie, le contribuable qui établit sa résidence conventionnelle en Italie dispose d'un bouclier juridique réel. Mais l'administration fiscale française n'abandonne pas facilement ses prétentions : elle procède souvent au redressement sur la base du droit interne, charge au contribuable d'opposer la convention dans le cadre contentieux. Démontrer la résidence conventionnelle étrangère suppose une argumentation rigoureuse, document par document, critère par critère. Le simple fait de disposer d'un appartement en Italie et d'une attestation italienne ne suffit pas. La procédure amiable prévue par la convention est théoriquement disponible, mais longue et incertaine. La convention fiscale est un outil de protection, pas

une exonération automatique : sa mobilisation suppose une stratégie construite dès le départ, non reconstituée après coup face à un contrôle.

**Cas type : Olivier, dirigeant de PME, s'installe à Milan**

**La situation**

Olivier, 52 ans, dirige depuis dix-huit ans une PME de services numériques. Il y a quatre ans, il a apporté ses titres à une holding familiale, pour une valeur de 12 M€ générant une plus-value de 6 M€ placée en report d'imposition (art. 150-0 B ter du CGI). Sa participation vaut aujourd'hui 18 M€. Il transfère sa résidence à Milan en juillet et envisage de céder l'intégralité de ses titres dans les dix-huit mois suivants.

### « Déménager fiscalement, c'est déménager vraiment »

**Exit Tax au départ**

Olivier entre dans le champ de l'Exit Tax : assiette de 12 M€ (6 M€ de PV latente + 6 M€ en report). L'Italie étant un État de l'UE, le sursis est automatique sans garantie nécessaire. Le formulaire 2074-ETD est déposé l'année du départ, puis le 2074-ETS chaque année sur cinq ans. Tant qu'Olivier ne cède pas ses titres, le paiement de l'impôt reste suspendu.

**Les opérations depuis l'Italie**

Olivier procède à une réduction de capital de sa holding après son départ et dans le délai de cinq ans. Bien que la convention franco-italienne attribue le droit d'imposition prioritairement à l'État de résidence au moment de la cession — l'Italie —, mais la France conserve le droit d'imposer la fraction acquise pendant la résidence française en vertu de l'Exit tax. De même, sur la PV en report de 6 M€, une fraction de la plus-value devient exigible, quelle que soit la résidence d'Olivier.

**Structurer avant de partir : la marge de manœuvre existe**

Ces arbitrages ne s'improvisent pas. Chaque départ est un cas unique, dont la sécurité juridique tient à l'anticipation. En matière fiscale, c'est la condition même de la réussite.