Quand un émigrant détient une société : CFC, Subpart F, GILTI (désormais NCTI) et formulaire 5471

Un guide pour les notaires et avocats français dont les clients détiennent des sociétés non cotées et s'installent aux États-Unis. L'angle mort du départ de l'entrepreneur ou du client fortuné : comment une société d'exploitation ou une holding française, invisible pour les États-Unis, devient, au premier jour de la résidence américaine, une « controlled foreign corporation », déclenchant des inclusions courantes au titre de Subpart F et du « net CFC tested income » (le GILTI renommé), imposées qu'il y ait ou non distribution, l'option §962 et la « high-tax exception », ainsi que l'obligation de formulaire 5471 dont les pénalités et la prescription ouverte punissent le silence ; le tout articulé avec l'exit tax française (article 167 bis du CGI), les articles 209 B et 123 bis du CGI et la convention fiscale, avec les règles applicables à compter de 2026 (OBBBA) et les mesures à prendre avant le départ qui préviennent le tout

Le plus grand événement fiscal, et le moins anticipé, du départ d'un client chef d'entreprise vers les États-Unis ne figure sur aucun acte, c'est la transformation d'une société française d'un ordinaire commerce local en une « controlled foreign corporation » à l'instant où son associé devient résident américain. Tant que l'associé était non-résident, la société se situait entièrement hors du filet fiscal américain : les États-Unis n'imposaient pas ses bénéfices, n'en exigeaient aucune déclaration et se désintéressaient de sa structure. À la date de début de résidence, la même société peut devenir une CFC, et son associé un « U.S. shareholder » qui doit inscrire les revenus de la société sur une déclaration américaine, revenus Subpart F et « net CFC tested income » (le successeur du GILTI à compter de 2026). Qu'un seul euro soit distribué ou non, et déposer un formulaire 5471, dont les pénalités débutent à 10 000 USD par société et par an et dont l'absence maintient ouverte la prescription de toute la déclaration. Rien n'a changé au sein de la société ; tout a changé autour d'elle.

Pour le conseil français, c'est le point où deux ordres juridiques frappent en même temps. Du côté français, le même départ déclenche l'exit tax de l'article 167 bis du CGI : les plus-values latentes sur des participations sont réputées réalisées lors du transfert du domicile fiscal hors de France, dès lors que la valeur des titres excède 800 000 € ou représente au moins 50 % des bénéfices d'une société, et que le contribuable a été résident fiscal de France six des dix dernières années. Du côté américain démarre le régime anti-report de la CFC. Le client risque ainsi d'être imposé en France sur une plus-value latente et aux États-Unis, de façon courante, sur les mêmes bénéfices d'exploitation, à moins que les deux ne soient articulés avant le départ.

Etant donné que cet article est écrit pour des notaires ou avocats français, ils apprendront ici à repérer cela : comment déterminer si une société est une CFC, quels revenus sont attraits dans l'impôt américain courant, comment l'associé personne physique est imposé (et comment l'option §962 et la high-tax exception changent la donne), ce qu'exige le formulaire 5471 et, le plus précieux, ce qui peut être fait avant la date de début de résidence pour empêcher tout le régime de s'attacher. Il complète le guide de la planification avant l'installation du cabinet et sa synthèse sur ce qui change avec la carte

© 2026 Ashford International Law PC

verte. Les règles américaines ont sensiblement changé pour les exercices ouverts après le 31 décembre 2025 par la loi budgétaire de 2025 (One Big Beautiful Bill Act) ; les chiffres 2026 sont utilisés partout et signalés comme sensibles à la date. Vérifiez chaque point au regard du droit américain, de la doctrine et de la convention, et coordonnez-vous avec les conseils français, la même société étant imposée en France selon ses propres règles.

En bref.

Lorsqu'un client chef d'entreprise devient résident américain, une société française qui était hors de l'impôt américain peut devenir une « controlled foreign corporation » (CFC), c'est-à-dire une société étrangère détenue à plus de 50 % (en droits de vote ou en valeur) par des « U.S. shareholders », chacun étant une personne américaine détenant au moins 10 %. Les conséquences s'attachent immédiatement, sans aucune distribution.

(1) Les revenus Subpart F, surtout passifs et mobiles (dividendes, intérêts, loyers, redevances, gains et « foreign base company income »), sont inclus couramment chez l'associé américain. (2) Le « net CFC tested income » (NCTI), successeur du GILTI à compter de 2026, capte l'essentiel des bénéfices actifs restants ; pour les exercices ouverts après 2025, l'ancienne exonération d'un rendement de 10 % (QBAI) est supprimée, de sorte que la quasi-totalité du tested income est exposée.

(3) La personne physique est le problème : un associé américain qui est une personne physique est imposé sur ces inclusions à des taux atteignant 37 %, sans déduction §250 et sans crédit pour l'impôt sur les sociétés français acquitté par la société : un résultat souvent sévère. (4) L'option §962 permet à la personne physique d'être imposée sur ces inclusions comme une société américaine : 21 %, déduction NCTI de 40 % (taux effectif d'environ 12,6 % avant crédits) et crédit d'impôt indirect de 90 % ; mais les distributions ultérieures effectives sont réimposées au-delà de l'impôt payé.

(5) La high-tax exception peut exclure les revenus (Subpart F et tested) ayant supporté un taux effectif étranger supérieur à 18,9 %, ce qui sauve fréquemment les clients français, l'impôt sur les sociétés français étant de 25 %. (6) Le formulaire 5471 est obligatoire : pénalités de 10 000 USD par société et par an (jusqu'à 50 000 USD de plus après mise en demeure), réduction des crédits d'impôt et prescription de toute la déclaration maintenue ouverte.

(7) Le remède tient au calendrier : avant la date de début de résidence, une option « check-the-box » peut liquider la société (pour la SARL ou la SAS, entités éligibles, mais non pour la SA, société « per se »), les bénéfices peuvent être distribués et la structure simplifiée ; le tout, côté français, articulé avec l'exit tax de l'article 167 bis du CGI. Repérez la société tôt, menez l'analyse CFC avant le départ, et ne laissez aucun client chef d'entreprise s'expatrier sans plan.

© 2026 Ashford International Law PC

Partie I. Comment la résidence transforme une société en CFC

Le fil rouge de cet article est que le profil fiscal américain d'une société naît non de ce que fait la société, mais du statut fiscal de son associé. Tant que celui-ci est étranger non-résident, la société est une société étrangère aux revenus de source étrangère, hors de portée de l'impôt et des obligations déclaratives américains ; les États-Unis ne voient rien. À l'instant où l'associé devient résident américain (pour un titulaire de carte verte, le premier jour de présence aux États-Unis en qualité de résident permanent légal ; sinon, en principe, le premier jour de présence de l'année civile au cours de laquelle le test de présence substantielle est satisfait), ce même associé est potentiellement « U.S. shareholder » d'une controlled foreign corporation, et la machinerie anti-report s'enclenche autour d'une société jamais conçue pour cela.

Pour le praticien français, l'essentiel est que ceci répond, en miroir, à l'exit tax qu'il examine déjà. Tandis que l'article 167 bis du CGI assure la prise française sur les plus-values latentes de la participation avant le départ, le régime CFC saisit, côté américain, les bénéfices courants futurs. Tous deux se rattachent au même départ, aucun à une transaction ; c'est précisément pourquoi le problème est si souvent manqué : il n'y a ni vente, ni acte, ni paiement pour susciter la question. La valeur d'interroger, tôt et par principe, tout client entrant sur la détention de titres d'une quelconque société se mesure aux inclusions et pénalités qu'elle évite.

Partie II. La société est-elle une CFC ? U.S. shareholder, contrôle et attribution

L'analyse suit deux étapes définies, et les définitions font le travail. Un « U.S. shareholder » est une personne américaine qui détient 10 % ou plus d'une société étrangère, en droits de vote ou en valeur. Une controlled foreign corporation est une société étrangère dont des U.S. shareholders détiennent ensemble plus de 50 %, là encore en vote ou en valeur. Les deux tests comptent non seulement les titres détenus directement, mais aussi ceux détenus indirectement via des entités et ceux attribués par les règles de détention constructive, qui traversent les familles (conjoint, enfants, petits-enfants, parents) et transitent par les sociétés de personnes, trusts, successions et sociétés. Un fondateur détenant 30 % en direct, dont les enfants majeurs détiennent davantage ensemble et dont le trust familial détient le solde, peut contrôler la société à ces fins même si aucune personne seule ne le fait.

Trois points structurels comptent en 2026. D'abord, les règles d'attribution ont été réalignées par la loi de 2025 : l'abrogation antérieure de la limite de l'article §958(b)(4) (qui avait produit une « downward attribution » très critiquée) a été inversée, et un nouvel article §951B introduit un régime distinct pour certaines structures : l'analyse d'attribution doit donc être menée selon le droit en vigueur. Ensuite, la forme sociale importe : une SARL ou une SAS française est, pour les besoins américains, une entité « éligible » qui peut choisir sa classification, tandis que la société anonyme (SA) figure dans la réglementation américaine comme société « per se » et ne peut être requalifiée, distinction qui dictera la structuration de la Partie X. Enfin, la règle dite du dernier jour du §951(a) a disparu : l'inclusion atteint

© 2026 Ashford International Law PC

désormais l'associé américain détenteur à un moment quelconque de l'année, à proportion de sa période de détention, ce qui intéresse directement l'année de l'arrivée. La règle pratique est de cartographier intégralement la détention (directe, indirecte et attribuée, sur toute la famille) avant de conclure à la qualité de CFC.

Partie III. Les revenus Subpart F : impôt courant sur les revenus passifs et mobiles

Le plus ancien des deux régimes d'inclusion est Subpart F, et il vise les revenus les plus aisément déplaçables. Un U.S. shareholder d'une CFC doit inclure, couramment et qu'il y ait ou non distribution, sa quote-part des revenus Subpart F de la CFC. La catégorie centrale est le « foreign personal holding company income » : revenus passifs tels que dividendes, intérêts, loyers, redevances, rentes et gains nets sur des biens produisant de tels revenus. S'y ajoutent les « foreign base company sales and services income » (revenus d'opérations avec ou pour des parties liées hors de l'État de la CFC) et les revenus d'assurance. Pour une holding familiale qui détient surtout des placements, ou une société d'exploitation aux revenus passifs ou intragroupe importants, Subpart F peut attraire une large part des bénéfices annuels dans la déclaration américaine de l'associé dès le début de la résidence.

Plusieurs traits aiguisent le propos. Les revenus Subpart F sont imposés chez le U.S. shareholder à ses propres taux, comme revenu ordinaire, l'année où la CFC les réalise ; le report qu'offre normalement une société est refusé. Il existe des limites et des allègements (une règle de minimis, un plafonnement aux « earnings and profits » courants de la CFC et la high-tax exception ci-dessous), mais le principe est l'inclusion. Et comme la holding d'un nouveau résident contient si souvent exactement les revenus passifs que Subpart F fut écrit pour saisir, le régime frappe souvent le plus durement les structures familiales et patrimoniales que les clients croient les plus sûres.

Partie IV. Du GILTI au NCTI : les règles 2026 sur les bénéfices actifs

Si Subpart F saisit les revenus passifs et mobiles, le régime du tested income saisit presque tout le reste. Introduit sous le nom de GILTI et, pour les exercices ouverts après le 31 décembre 2025, renommé « net CFC tested income » (NCTI), il impose au U.S. shareholder d'inclure chaque année l'excédent du « tested income » de la CFC (en gros, ses produits bruts moins les charges imputables, hors éléments déjà saisis par Subpart F) sur un rendement autorisé. Le changement décisif de 2026 est la suppression de ce rendement autorisé : l'ancienne exonération d'un rendement de 10 % sur les actifs corporels d'exploitation (QBAI) disparaît, de sorte que la quasi-totalité des bénéfices actifs d'une CFC devient du tested income exposé à l'impôt américain courant. Ce qui fut conçu comme un impôt sur des surprofits « immatériels » est devenu, en substance, un impôt courant sur presque tous les bénéfices d'une CFC.

Le taux dépend entièrement de l'identité du U.S. shareholder — et c'est là le cœur du problème de l'émigrant. Une société américaine calcule le NCTI avec une déduction §250, ramenée de 50 % à 40 % pour les années postérieures à 2025, d'où un taux effectif américain d'environ 12,6 % avant crédits d'impôt, et elle peut revendiquer un crédit d'impôt indirect (réputé payé) pour 90

© 2026 Ashford International Law PC

% de l'impôt sur les sociétés étranger de la CFC. Une personne physique américaine qui détient la CFC directement n'obtient rien de tout cela par défaut : aucune déduction §250, aucun crédit indirect, et une imposition aux taux des personnes physiques jusqu'à 37 % sur l'inclusion entière. La même société, les mêmes bénéfices et le même impôt français peuvent donc produire un impôt américain résiduel modeste entre des mains sociétaires et sévère entre des mains individuelles ; d'où l'importance centrale de l'option §962 et de la high-tax exception qui suivent.

Détention / imposition de la CFC	Taux sur l'inclusion	Déduction §250 & crédit d'impôt	Piège majeur
Personne physique US, en direct, sans option	Taux jusqu'à 37 %	Aucune déduction §250 ; aucun crédit indirect	Impôt US plein sans crédit pour l'IS français : souvent le pire résultat.
Personne physique US avec option §962	21 % (taux des sociétés)	Déduction NCTI de 40 % ; crédit indirect de 90 %	Distribution ultérieure réimposée au-delà de l'impôt §962 payé.
High-tax exception (ETR étranger > 18,9 %)	Exclu de l'inclusion	s.o. : revenus retirés de Subpart F / NCTI	Sur option ; l'IS français (25 %) dépasse le seuil.
Détention via une société américaine	~12,6 % effectif avant crédit	Déduction NCTI de 40 % ; crédit de 90 %	Seconde couche d'impôt US lors de la distribution à la personne physique.

Partie V. Le sauvetage de la personne physique : l'option §962

Parce que la rigueur frappe les personnes physiques, l'outil unique le plus important est l'option de l'article §962, qui permet à une personne physique américaine « U.S. shareholder » d'être imposée sur les inclusions Subpart F et NCTI comme si elle était une société américaine. L'option importe la mécanique sociétaire pour ces revenus : le taux de 21 % s'applique en lieu et place des taux des personnes physiques, la déduction §250 (40 % pour le NCTI après 2025) est admise, et le crédit d'impôt indirect de l'article §960 (90 % de l'impôt étranger de la CFC pour le NCTI) devient disponible. Pour un client dont la société française acquitte un impôt sur les sociétés significatif, une option §962 peut ramener le coût américain courant de l'inclusion à un faible résidu, voire à zéro.

L'option a un prix qu'il faut modéliser. L'article §962 change l'impôt sur l'inclusion, non le caractère des distributions ultérieures : lorsque la CFC distribue effectivement les bénéfices déjà imposés, la personne physique est réimposée sur la distribution dans la mesure où elle excède l'impôt américain payé au titre de l'option. En pratique, on avance un impôt modeste aujourd'hui contre un second impôt, plus tard, sur la trésorerie qui sort — excellent lorsque l'impôt étranger est élevé et les distributions lointaines ou inexistantes, moins attrayant lorsque la société distribuera bientôt ses bénéfices. Pour un associé résident des États-Unis dont la société est française, la distribution peut relever des

© 2026 Ashford International Law PC

taux privilégiés des « qualified dividends » au titre de la convention. L'option est annuelle et doit être menée comme une donnée changeante.

Partie VI. La high-tax exception

Le second sauvetage, côté personne physique, est structurel : des revenus ayant déjà supporté un impôt étranger élevé peuvent être exclus de l'inclusion. Selon la high-tax exception, les revenus d'une CFC, tant Subpart F que tested income, qui ont supporté un taux effectif étranger supérieur à 90 % du taux maximal de l'impôt sur les sociétés américain (soit plus de 18,9 %, puisque 90 % de 21 % font 18,9 %) peuvent être exclus, sur option, de l'inclusion courante du U.S. shareholder. Le motif est que les règles anti-report existent pour empêcher le stationnement de revenus dans des juridictions à faible fiscalité, et que des revenus déjà lourdement imposés à l'étranger ne sont pas leur cible.

Pour le client français, cette exception fait souvent la différence entre une crise et un non-événement. L'impôt sur les sociétés français est au taux normal de 25 %, au-dessus du seuil de 18,9 % ; les revenus d'une société française ordinaire peuvent donc être exclus de Subpart F et du NCTI par une high-tax election correctement exercée, ce qui, dans bien des cas, ne laisse que peu ou pas d'inclusion américaine courante, même sans option §962. On notera le parallèle avec les dispositifs français anti-évasion : l'article 209 B du CGI (qui ne vise que les personnes morales passibles de l'IS, à raison des bénéfices de leurs entités étrangères à régime fiscal privilégié) et l'article 123 bis du CGI (imposition annuelle, chez la personne physique domiciliée en France, des bénéfices d'entités étrangères à régime privilégié dont les actifs sont principalement financiers, dès une participation de 10 %) ne visent, en miroir, que les faibles impositions : ce qui n'est pas faiblement imposé en France est précisément ce que sauve la high-tax exception américaine. L'exception a des conditions, s'exerce de façon cohérente et se calcule au niveau requis, mais elle devrait être la première question du conseil pour un client venant d'un pays à fiscalité normale.

Partie VII. Le formulaire 5471 : la déclaration dont le silence coûte le plus cher

À côté de l'impôt matériel court une obligation déclarative qui sanctionne l'omission plus sûrement que l'impôt lui-même. Une personne américaine qui est dirigeant, administrateur ou associé à 10 % d'une société étrangère (et, en particulier, un U.S. shareholder d'une CFC) doit déposer un formulaire 5471 avec sa déclaration annuelle, dans une ou plusieurs des catégories légales, en y révélant la détention, le compte de résultat et le bilan, les « earnings and profits », les bénéfices déjà imposés et les calculs de Subpart F et de tested income. Ce n'est pas une formalité : c'est la déclaration par laquelle tout le régime CFC est administré, et l'administration l'impose avec des pénalités sévères qui s'appliquent qu'un impôt soit dû ou non.

La structure des pénalités rend le silence dangereux. La pénalité de base est de 10 000 USD par formulaire requis, par société étrangère et par an ; si le manquement persiste après mise en demeure de l'IRS, des pénalités supplémentaires jusqu'à 50 000 USD par formulaire peuvent s'ajouter ; et un défaut réduit aussi les crédits d'impôt. Plus lourd encore, un formulaire 5471 non déposé

© 2026 Ashford International Law PC

ou substantiellement incomplet maintient ouverte la prescription de toute la déclaration, et pas seulement des éléments internationaux, jusqu'à ce que les informations requises soient fournies (sauf motif raisonnable démontré, qui cantonne la réouverture aux éléments omis), de sorte qu'un seul formulaire manquant peut laisser chaque ligne de plusieurs années de déclarations exposée au contrôle indéfiniment. Pour un client fortuné détenant plusieurs sociétés, l'arithmétique des formulaires manqués sur plusieurs entités et années est alarmante, et la régularisation par les procédures de dépôt tardif est bien moins coûteuse que d'attendre la mise en demeure.

Formulaire 5471 : élément	Ce que le conseil doit savoir
Qui doit déposer	Les personnes américaines dirigeants, administrateurs ou associés à plus de 10 % d'une société étrangère ; les U.S. shareholders d'une CFC. Plusieurs catégories (1 à 5) avec des annexes différentes.
Quand et comment	Déposé avec la déclaration de revenus du U.S. shareholder (p. ex. formulaire 1040), y compris prorogations ; un formulaire par société étrangère.
Formulaires liés	Formulaire 8992 (calcul NCTI/GILTI), formulaire 8993 (déduction §250) et la déclaration §962 ; les annexes J et P suivent les E&P et les bénéfices déjà imposés (PTEP).
Pénalité de base	10 000 USD par formulaire, par société étrangère et par an, que l'impôt soit dû ou non.
Pénalité de continuation	Jusqu'à 50 000 USD de plus par formulaire en cas de manquement persistant après mise en demeure.
Conséquences collatérales	Réduction des crédits d'impôt ; la prescription de toute la déclaration reste ouverte jusqu'au dépôt.
Régularisation	Procédures de dépôt tardif des déclarations internationales ou procédures « streamlined », bien moins coûteuses qu'un redressement après mise en demeure.

Partie VIII. Bénéfices déjà imposés, prix de revient et double imposition

Parce que Subpart F et le NCTI imposent l'associé sur des bénéfices avant leur distribution, le Code prévoit une mécanique pour ne pas imposer deux fois les mêmes bénéfices : mécanique que le conseil doit suivre, sans quoi le client paiera deux fois en fait. Les montants inclus au titre de Subpart F et du NCTI deviennent des bénéfices déjà imposés (PTEP), et une distribution ultérieure de PTEP n'est en principe pas réimposée ; corrélativement, une inclusion augmente, et une distribution de PTEP diminue, le prix de revient du U.S. shareholder dans les titres de la CFC. Le résultat n'est cohérent que si les comptes de PTEP et de prix de revient sont tenus avec exactitude dès la première année de résidence ; une raison de plus pour laquelle les annexes du formulaire 5471 qui suivent ces comptes ne sont pas un détail mais le grand livre dont dépend la future absence de double imposition.

Le cas §962 mérite sa propre note. Lorsque la personne physique a opté pour le §962, la

© 2026 Ashford International Law PC

distribution ultérieure n'est protégée qu'à hauteur de l'impôt américain effectivement payé au titre de l'option ; le surplus de la distribution est un dividende imposable, éligible le cas échéant aux taux des « qualified dividends » s'il provient d'une société résidente d'un État conventionné, ce qui est régulièrement le cas d'une société française au titre de la convention. Tenir correctement, dans le temps, les comptes de PTEP, de prix de revient et de §962 est peu spectaculaire mais décisif.

Partie IX. Où le PFIC rencontre la CFC

Une société qui produit surtout des revenus passifs soulève un second régime, celui de la « passive foreign investment company » (PFIC), et l'articulation de ces éléments comporte une règle par défaut clémente. En principe, une société qui est une CFC à l'égard d'un U.S. shareholder donné est, pour ce shareholder, sortie des règles PFIC par la règle de chevauchement CFC/PFIC, de sorte qu'il est imposé sous le régime CFC plutôt que d'affronter en outre le régime punitif du §1291. L'allègement est propre au shareholder et suppose qu'il soit U.S. shareholder de la CFC ; il protège donc les associés familiaux détenant 10 % ou plus, tandis que de plus petits porteurs américains de la même société peuvent encore subir le traitement PFIC.

La leçon pratique est de qualifier la société correctement pour chaque personne américaine concernée, car la même entité peut être une CFC à l'égard de la famille qui contrôle et une PFIC à l'égard d'un investisseur américain minoritaire, avec des conséquences et des options entièrement différentes. Là où une société est passive et la participation inférieure au seuil de 10 %, l'analyse PFIC (avec ses options QEF et « mark-to-market ») gouverne ; là où la famille contrôle, l'analyse CFC du présent article gouverne.

Partie X. Le remède tient au calendrier : les mesures avant la résidence

Comme pour la plupart des problèmes transfrontaliers, la quasi-totalité de la valeur se crée avant la date de début de résidence, et la technique centrale est l'option de classification d'entité (« check-the-box »). Le client qui, encore non-résident, opte pour que la SARL ou la SAS soit traitée comme une entité transparente ou une société de personnes provoque une liquidation réputée de la société pour les besoins américains ; réalisée avant la résidence, cette liquidation réputée est en principe le non-événement d'un non-résident, elle rehausse le prix de revient des actifs et — décisivement — supprime la société comme entité distincte, de sorte qu'aucun problème de CFC, de Subpart F, de NCTI ou de formulaire 5471 ne peut survenir après le départ, faute de société étrangère pouvant être une CFC. À noter : seules la SARL et la SAS (et d'autres entités éligibles) peuvent exercer l'option ; la société anonyme (SA) est « per se » une société pour les besoins américains et ne peut être requalifiée : pour elle, d'autres voies s'imposent (transformation préalable en SAS selon le droit français, distribution, restructuration ou société-écran américaine).

Du côté français, l'articulation avec l'exit tax est impérative, et c'est là que réside l'art. Le départ déclenche l'article 167 bis du CGI sur les plus-values latentes des participations, imposées au prélèvement forfaitaire unique au taux global de 31,4 % en 2026 (12,8 % d'impôt sur le revenu et 18,6 % de prélèvements sociaux depuis la LFSS 2026, le cas échéant majorés des contributions sur les

© 2026 Ashford International Law PC

hauts revenus). Pour un départ vers les États-Unis, le sursis de paiement est accordé de plein droit, sans constitution de garanties, selon la position publiée de l'administration (notice 2074-ETD) ; cette position, fragilisée par un arrêt de la cour administrative d'appel de Paris du 10 novembre 2022 (n° 21PA01182) que le Conseil d'État n'a, à ce jour, ni confirmé ni infirmé, mérite d'être sécurisée au dossier. Point capital : l'exit tax fait l'objet d'un dégrèvement (elle s'annule) si les titres sont conservés au-delà d'un délai de deux ans pour les patrimoines inférieurs à 2,57 M€, de cinq ans au-delà, de sorte que l'émigrant de bonne foi qui conserve sa société peut voir la charge française finalement effacée, alors même que le régime CFC américain, lui, s'applique chaque année. L'option « check-the-box » américaine est une pure fiction américaine que le droit français ne suit pas ; elle ne modifie pas l'existence de la société en droit français et n'efface pas l'exit tax. Les deux événements doivent donc être planifiés dans leur ordre et leur calendrier : l'évaluation française et le sursis, l'éventuelle liquidation ou distribution américaine préalable, et la durée de conservation qui conditionne le dégrèvement. D'autres mesures avant la résidence sont développées dans le guide de la planification avant l'installation : distribuer les bénéfices accumulés en dividende de source étrangère tant que le client est non-résident ; simplifier les structures à étages ; et, si la société doit subsister en forme sociétaire, envisager de la détenir via une société américaine qui porte la déduction §250 et le crédit indirect.

Partie XI. Quand la société doit rester : vivre avec le régime

Toute société ne peut ni ne doit être liquidée ou restructurée avant le départ ; les entreprises d'exploitation ont des salariés, des agréments, des contrats et des raisons commerciales et de droit local de subsister telles quelles. Lorsque la société doit rester, le plan passe de la prévention à la gestion : déterminer chaque année si elle est une CFC, calculer Subpart F et le NCTI, appliquer la high-tax exception lorsque le taux étranger qualifie (régulièrement le cas d'une société française à l'IS de 25 %), exercer ou écarter l'option §962 sur un calcul courant, tenir les comptes de PTEP et de prix de revient, et déposer des formulaires 5471 complets (avec les formulaires 8992 et 8993) dans les délais. Bien conduit, le régime est souvent supportable pour une société déjà imposée à un taux étranger normal.

Deux disciplines bornent tout cela. D'abord, respecter la substance commerciale : le plan fiscal ne doit pas démanteler une entreprise qui fonctionne, et les options doivent épouser l'exploitation réelle et les besoins de trésorerie. Ensuite, coordonner les deux pays : la même société est imposée en France, l'impôt qu'elle y acquitte alimente la high-tax exception et le crédit indirect, et ses distributions ont des conséquences françaises (PFU chez l'associé demeuré en France, retenue à la source française pour l'associé devenu résident américain, dans la limite du plafond conventionnel) ; le plan américain se bâtit donc avec le conseil français, non isolément.

© 2026 Ashford International Law PC

Partie XII. Repères de planification et de pratique

1. **Interroger tout client sur le départ au sujet des sociétés.** Faire de « détenez-vous des titres d'une quelconque société, directement, indirectement, ou via la famille ou un trust ? » une question d'entretien systématique ; le régime se déclenche par un changement de statut sans transaction.
2. **Cartographier intégralement la détention avant de conclure.** Retracer la détention directe, indirecte et attribuée sur toute la famille et à travers les entités, selon le §958 en vigueur (y compris la limite restaurée du §958(b)(4) et le nouveau §951B), avant de retenir les tests des 10 % et de plus de 50 %.
3. **Calculer les deux régimes d'inclusion.** Mener Subpart F (revenus passifs et intragroupe) et le NCTI (la quasi-totalité des bénéfices restants depuis la disparition du QBAI) pour chaque CFC, au niveau de l'associé, l'année du départ et chaque année suivante.
4. **Tester d'abord la high-tax exception pour les pays à fiscalité normale.** Si le taux effectif étranger dépasse 18,9 %, ce qui est en règle générale le cas d'une société française à l'IS de 25 %, la high-tax election peut retirer les revenus de Subpart F et du NCTI en totalité.
5. **Modéliser l'option §962 comme un calcul annuel vivant.** Là où l'exception ne joue pas, comparer l'inclusion au taux des personnes physiques avec une option §962 (21 %, déduction NCTI de 40 %, crédit indirect de 90 %), en gardant à l'esprit la réimposition de la distribution ultérieure au-delà de l'impôt payé.
6. **Déposer le formulaire 5471 complet et à temps.** Traiter la pénalité de 10 000 USD par société, la réduction des crédits et la prescription ouverte comme des risques de premier ordre ; régulariser le passé par les procédures de dépôt tardif avant toute mise en demeure.
7. **Prévenir le régime avant la date de début, en lien avec l'article 167 bis.** Lorsque c'est possible, opter check-the-box pour liquider la SARL/SAS, distribuer les bénéfices et simplifier les structures tant que le client est non-résident, et articuler avec l'exit tax française (évaluation, sursis de plein droit à sécuriser, délai de dégrèvement de 2 ou 5 ans).
8. **Tenir les PTEP et le prix de revient, et coordonner les deux pays.** Tenir avec exactitude les comptes de bénéfices déjà imposés et de prix de revient pour éviter la double imposition, et bâtir le plan avec le conseil français, l'impôt français et le traitement local de la société commandant le résultat américain.

Conclusion

Une société est l'actif dont le caractère fiscal américain change le plus violemment, et le plus silencieusement, lorsque son associé s'installe aux États-Unis. D'un côté de la date de début de résidence, c'est une ordinaire entreprise locale que les États-Unis ignorent ; de l'autre, elle peut être une controlled foreign corporation dont les revenus passifs sont saisis par Subpart F, dont les bénéfices actifs sont saisis par le net CFC tested income depuis la disparition de l'exonération QBAI, et dont l'existence doit être déclarée sur le formulaire 5471 sous des pénalités qui tombent qu'un impôt soit dû ou non. L'associé personne physique subit la version la plus dure de l'impôt, mais l'option §962 et

© 2026 Ashford International Law PC

la high-tax exception l'apprivoisent souvent — surtout pour les nombreux clients dont la société acquitte déjà l'impôt sur les sociétés français de 25 %. Le geste le plus précieux reste celui qui n'est disponible qu'avant le départ : une liquidation check-the-box de la SARL/SAS, un apurement des bénéfices, une structure simplifiée, articulés avec l'exit tax de l'article 167 bis du CGI et son dégrèvement à terme. Repérez la société tôt, menez l'analyse dans les deux pays, et la plus grande exposition cachée de l'entrepreneur émigrant devient une ligne maîtrisée plutôt qu'un désastre découvert.

Contact

Une société d'exploitation ou une holding française peut devenir une controlled foreign corporation le jour où son associé devient résident américain, exposant l'associé à des inclusions courantes de Subpart F et de net CFC tested income imposées qu'il y ait ou non distribution, aux questions de l'option §962 et de la high-tax exception qui en déterminent le poids, et aux pénalités du formulaire 5471 avec une prescription ouverte, tandis que le même départ déclenche l'exit tax française de l'article 167 bis du CGI ; l'essentiel du remède n'est disponible qu'avant la date de début de résidence. **Ashford International Law PC travaille avec les notaires, les avocats, les conseils patrimoniaux et leurs clients** pour repérer les sociétés avant le départ, mener l'analyse CFC, Subpart F et NCTI, tester la high-tax exception et modéliser l'option §962, mettre les dépôts de formulaire 5471 en conformité et, le plus précieux, réaliser les mesures préalables (liquidation check-the-box de la SARL/SAS, apurement des bénéfices, restructuration) qui empêchent le régime de s'attacher, coordonnées avec le conseil français et l'exit tax. Nous travaillons volontiers aux côtés des conseils existants et du conseil français du client, ou prenons en charge l'analyse américaine de bout en bout.

Le cabinet est dirigé par Maître **Caroline Ashford, PhD, JD**, dont la pratique est centrée sur la planification successorale internationale et la fiscalité transfrontalière des particuliers, des successions et des trusts, y compris le traitement des sociétés détenues par de nouveaux résidents américains, avant et après le départ. Dr. Ashford est également avocate (Rechtsanwältin) inscrite au barreau de l'Allemagne et conseille en français, en allemand et en anglais. Nous travaillons volontiers aux côtés des conseils existants et du conseil local du client, ou prenons en charge l'analyse américaine de bout en bout.

Ashford International Law PC

Washington, D.C.
1717 K St NW, Ste 900
Washington, DC 20006
USA
Tél. : +1 (202) 790-2500

Los Angeles
1901 Avenue of the Stars
2nd Floor
Los Angeles, CA 90067
Tél. : +1 (310) 985-3504

Munich
Maximilianstraße 13
80539 Munich, Allemagne
Tél. : +49 89 203006104

E-mail : info@internationalestatelaw.com · Web : internationalestatelaw.com

Le présent article est fourni à des fins d'information générale, à l'intention des notaires, avocats, conseils et de leurs clients ; il ne constitue pas un conseil juridique ou fiscal et ne crée aucune relation avocat-client. Les points abordés, à savoir les règles de la controlled foreign corporation (le test du U.S. shareholder à 10 %, le test de contrôle à plus

© 2026 Ashford International Law PC

de 50 % et les règles de détention directe, indirecte et constructive, y compris la limite restaurée du §958(b)(4) et le nouveau §951B) ; les revenus Subpart F et leur inclusion courante ; le net CFC tested income (le GILTI renommé) pour les exercices ouverts après le 31 décembre 2025, la suppression de l'exonération QBAI, la déduction §250 ramenée à 40 %, le taux effectif sociétaire d'environ 12,6 % avant crédit et le crédit d'impôt indirect de 90 % ; l'imposition des associés personnes physiques et l'option §962, dont l'impôt sur les distributions ultérieures ; la high-tax exception au-delà d'un taux effectif étranger de 18,9 % ; le formulaire 5471 (catégories, pénalités de 10 000 et jusqu'à 50 000 USD, réduction des crédits et prescription ouverte) et les formulaires 8992 et 8993 ; les bénéfices déjà imposés (PTEP), le prix de revient et le chevauchement CFC/PFIC ; et les mesures préalables (check-the-box, distribution, restructuration), ainsi que les points français (l'exit tax de l'article 167 bis du CGI, ses seuils de 800 000 € ou 50 % des bénéfices, la condition de résidence de six ans sur dix, le PFU au taux global de 31,4 % en 2026, le sursis de paiement de plein droit pour un départ vers les États-Unis selon la doctrine administrative publiée et le dégrèvement après deux ou cinq ans ; les articles 209 B et 123 bis du CGI ; la classification française des SARL, SAS et SA ; et la convention) dépendent des circonstances propres, du statut du client, des conventions applicables, du droit français et du droit et de la doctrine en vigueur à la date pertinente, et évoluent et sont susceptibles de variations. Les montants, taux et pourcentages sont sensibles à la date et ont été modifiés par la loi américaine de 2025 avec effet en 2026 ainsi que par les lois de finances et de financement de la sécurité sociale françaises pour 2026, et reflètent l'état des textes, de la doctrine administrative et de la jurisprudence au 15 août 2026 ; confirmez chaque point auprès de conseils américains et locaux qualifiés et au regard du droit en vigueur avant d'agir.

#CFC #ControlledForeignCorporation #GILTI #NCTI #SubpartF #Formulaire5471 #Section962 #HighTaxException #ExitTax #Article167bisCGI #Article209B #Article123bis #SARL #SAS #CheckTheBox #PlanificationPréImmigration #Expatriation #ConventionFrancoAméricaine #PlanificationSuccessoraleInternationale #PersonnesNonUS #Notaires #Avocats

© 2026 Ashford International Law PC. Tous droits réservés.