# Article 81 A du CGI : 128 jours à l'étranger, mais une prospection commerciale insuffisamment justifiée

TA Paris, 2e ch., 5 octobre 2026, n° 2424944

Dans un jugement du 5 octobre 2026, le tribunal administratif de Paris juge que 128 jours de déplacement et deux attestations de l'employeur ne permettent pas, à eux seuls, d'établir l'exercice d'une activité de prospection commerciale, faute de précisions sur les missions accomplies. Il écarte également l'argument tiré de la tolérance administrative qui prévoit que, lors d'un contrôle, l'exonération prévue à l'article 81 A du CGI n'est pas remise en cause lorsque l'employeur atteste de l'exercice d'une telle activité sauf élément contraire recueilli par l'administration fiscale.

## Rappel du droit applicable

L'article 81 A du CGI dispose que les salariés envoyés par un employeur établi en France ou dans l'Union européenne dans un autre État bénéficient d'une exonération d'impôt sur le revenu à raison des salaires perçus en rémunération de leur activité à l'étranger, si celle-ci se rapporte à des activités de prospection commerciale exercées pendant plus de 120 jours au cours d'une période de 12 mois consécutifs.

## Les faits

Un salarié d'un groupe de transport et de logistique a demandé, par voie de réclamation, le bénéfice de l'exonération prévue à l'article 81 A du CGI au titre de missions de prospection commerciale exercées à l'étranger en 2022. Après le rejet de sa réclamation, il a saisi le tribunal administratif de Paris afin d'obtenir la décharge partielle de l'impôt sur le revenu correspondant. À l'appui de sa demande, il produisait deux attestations établies par le directeur des ressources humaines et le président-directeur général de son entreprise. L'une d'elles indiquait qu'il avait exercé « notamment » des activités de prospection commerciale à l'étranger pendant 128 jours.

Au surplus, il invoquait la doctrine administrative selon laquelle l'exonération n'est pas remise en cause, dans le cadre d'un contrôle, lorsque l'employeur atteste de l'exercice d'une activité de prospection commerciale, sauf élément contraire recueilli par l'administration fiscale paragraphe 340 du BOI-RSA-GEO-10-20.

À titre subsidiaire, il sollicitait l'exonération des seules rémunérations versées par une société du groupe pour laquelle il affirmait avoir exercé cette activité à l'étranger.

## La décision

Le tribunal administratif rejette les demandes du salarié.

L'imposition ayant été établie conformément à sa déclaration initiale, il appartenait au salarié de démontrer qu'il avait exercé une activité de prospection commerciale à l'étranger pendant plus de 120 jours au cours d'une période de douze mois consécutifs.

Les pièces communiquées établissaient seulement la présence du salarié hors de France pendant 128 jours, sans identifier les missions accomplies lors de chaque déplacement. Les attestations employeurs produites ne précisaient pas la nature exacte des fonctions exercées à l'étranger. En outre, l'emploi du terme « notamment » dans l'une des attestations ne permettait pas d'établir que les séjours à l'étranger avaient été consacrés uniquement à l'activité de prospection commerciale.

Le tribunal écarte également la demande subsidiaire, faute pour le salarié d'avoir établi la durée des missions de prospection commerciale accomplies pour le compte de la société du groupe concernée.

S'agissant de la doctrine administrative invoquée, le tribunal relève que cette tolérance vise expressément l'hypothèse d'un contrôle. Elle ne peut donc être opposée par un contribuable qui sollicite, par voie de réclamation, une exonération qui n'avait pas été appliquée dans sa déclaration initiale.

## Portée pratique

Cette décision confirme que le seul décompte des jours passés à l'étranger ne suffit pas pour bénéficier de l'exonération prévue à l'article 81 A du CGI. Pour sécuriser son bénéfice, il est nécessaire de :

- Conserver un calendrier détaillé des déplacements permettant d'identifier les jours effectivement rattachables à une activité de prospection commerciale exercée à l'étranger au cours de la période de douze mois ;
- S'assurer que l'attestation de l'employeur précise la nature et la durée des missions accomplies lors de chaque déplacement et leur lien exclusif avec une activité de prospection commerciale.

Rendue en première instance, cette solution devra toutefois être confirmée. Elle souligne néanmoins l'intérêt d'anticiper l'application du dispositif prévu à l'article 81 A du CGI dès la déclaration initiale des revenus et de constituer un dossier précis comprenant une attestation détaillée ainsi que les pièces permettant de justifier la durée et l'objet des missions exercées à l'étranger.

**Grant Thornton Société d'Avocats accompagne les employeurs dans la gestion et la sécurisation des enjeux fiscaux liés aux salariés exerçant leur activité à l'étranger.**

## Contacts




**Anne Frede**
**Avocat - Associée**
T +33 1 41 16 27 11
E AFrede@avocats-gt.com



**Marik Viollet**
**Avocat – Manager**
T +33 1 41 16 27 31
E MViollet@avocats-gt.com



**Lamia Mahrouk**
**Avocat**
T +33 1 41 16 27 01
E LMahrouk@avocats-gt.com


Grant Thornton Société d'Avocats

Grant Thornton Société d'Avocats Akilys


Se désinscrire | Politique de protection des données personnelles


***À propos de Grant Thornton Société d'Avocats***
*Grant Thornton Société d'Avocats accompagne ses clients dans toutes leurs opérations stratégiques, que ce soit dans un contexte national ou international, grâce à une expertise pluridisciplinaire reconnue dans tous les domaines du droit des affaires.*


NOTE : Cette note d'alerte est de nature générale et aucune décision ne devrait être prise sans davantage de conseil. Grant Thornton Société d'Avocats n'assume aucune responsabilité légale concernant les conséquences de toute décision ou de toute mesure prise en raison de l'information ci-dessus. Vous êtes encouragés à demander un avis professionnel. Nous serions heureux de discuter avec vous de l'application particulière des changements à vos propres cas



**Grant Thornton Société d'Avocats**
29, rue du Pont
92200 – Neuilly-sur-Seine
France
www.avocats-gt.com
T : +33 (0)1 41 16 27 27
F : +33 (0)1 41 16 27 28
E : contact@avocats-gt.com

**Bureau de Lyon**
Cité Internationale
44 quai Charles de Gaulle
69463 Lyon
T : +33 4 72 13 11 11

**Bureau de Lille**
91, rue Nationale
59045 – Lille, France
T : +33 3 20 30 26 26

**Bureau de Toulouse**
8, rue Vidailhan
31130 Balma
Tel : +33 5 62 71 94 08

**Bureau de Valence**
19B, avenue des Langories
26000 Valence
T : +33 4 28 99 10 60



© 2026 Grant Thornton Société d'Avocats. Tous droits réservés. Grant Thornton Société d'Avocats est membre français du réseau Grant Thornton International Ltd (GTIL). "Grant Thornton" est la marque sous laquelle les cabinets membres de Grant Thornton délivrent des services d'Audit, de Fiscalité et de Conseil à leurs clients et/ou, désigne, en fonction du contexte, un ou plusieurs cabinets membres. GTIL et les cabinets membres ne constituent pas un partenaire mondial. GTIL et chacun des cabinets membres sont des entités juridiques indépendantes. Les services professionnels sont délivrés par les cabinets membres, affiliés ou liés. GTIL ne délivre aucun service aux clients. GTIL et ses cabinets membres ne sont pas des agents. Aucune obligation ne les lie entre eux.