



HAL
open science

L'incidence des politiques de prix de transfert sur le développement des groupes

Dimitri Feist

► **To cite this version:**

Dimitri Feist. L'incidence des politiques de prix de transfert sur le développement des groupes. Gestion et management. 2014. dumas-01120151

HAL Id: dumas-01120151

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01120151>

Submitted on 24 Feb 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Mémoire de stage

L'incidence des politiques de prix de transfert sur le développement des groupes.



Présenté par : FEIST Dimitri

Nom de l'entreprise : PricewaterhouseCoopers

Tuteur entreprise : Guillot Denis

Tuteur universitaire : Disle Charlotte

**Master 2 Professionnel (FI)
Master Finance
Spécialité Comptabilité Contrôle Audit (CCA)
2013 - 2014**



Avertissement :

L'IAE de Grenoble, au sein de l'Université Pierre-Mendès-France, n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les mémoires des candidats aux masters en alternance : ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Tenant compte de la confidentialité des informations ayant trait à telle ou telle entreprise, une éventuelle diffusion relève de la seule responsabilité de l'auteur et ne peut être faite sans son accord.

Remerciements

J'adresse tous mes remerciements au cabinet PricewaterhouseCoopers de Grenoble qui m'a accueilli et intégré dans ses équipes.

Je tiens aussi à remercier tout particulièrement les collaborateurs des bureaux de Grenoble, Lyon et Dijon avec qui j'ai eu le privilège de travailler et qui m'ont, grâce à leur « coaching » permanent, permis de progresser dans ma compréhension des missions d'audit.

Enfin, je remercie l'IAE de Grenoble qui m'a permis d'effectuer le cursus universitaire que je recherchais en m'apportant un enseignement à la fois théorique et pratique, enrichi par l'opportunité d'un échange aux États-Unis destiné à approfondir mes connaissances sur le système anglo-saxon.

Table des matières

Introduction.....	- 7 -
I. REGLEMENTATION DES PRIX DE TRANSFERT : LE CADRE JURIDIQUE.....	- 11 -
A. AU NIVEAU MONDIAL : LES PRINCIPES DE L'OCDE.....	- 11 -
1. <i>Le contexte réglementaire international.....</i>	- 11 -
2. <i>Le principe fondateur : la pleine concurrence</i>	- 12 -
3. <i>Les critiques du principe de pleine concurrence</i>	- 13 -
a. Les faiblesses du principe de pleine concurrence.....	- 13 -
b. L'approche alternative présentée par l'OCDE	- 14 -
4. <i>La solution retenue par l'OCDE</i>	- 14 -
B. L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE FRANÇAIS	- 15 -
1. <i>Le cadre réglementaire.....</i>	- 15 -
2. <i>La documentation des prix de transfert.....</i>	- 16 -
a. L'obligation de documentation	- 16 -
i. La réglementation en vigueur.....	- 16 -
ii. Les pistes d'évolution.....	- 17 -
b. Les nouvelles obligations en matière de documentation	- 18 -
c. L'Accord Préalable de Prix (APP)	- 20 -
II. LA FIXATION DES PRIX DE TRANSFERT	- 21 -
A. LA DEMARCHE PREALABLE A LA FIXATION DES PRIX DE TRANSFERT	- 21 -
B. LES METHODES DE FIXATION DES PRIX DE TRANSFERT	- 22 -
1. <i>Les méthodes traditionnelles</i>	- 22 -
a. La méthode du prix comparable du marché libre (Comparable Uncontrolled Price – CUP).....	- 22 -
b. La méthode du prix de revente (Resale Price Method – RPM)	- 24 -
c. La méthode du prix de revient majoré (Cost Plus Method – CPM).....	- 25 -
d. Analyse critique des méthodes traditionnelles	- 27 -
2. <i>Les méthodes transactionnelles</i>	- 29 -
a. La méthode du partage des bénéfices (Profit Split Method – PSM).....	- 29 -
b. La méthode transactionnelle de la marge nette (Transactionnal Net Margin Method – TNMM).....	- 31 -
c. Analyse critique des méthodes transactionnelles	- 32 -
3. <i>Les enjeux actuels de la fixation des prix de transfert.....</i>	- 33 -
a. La difficulté de fixation des prix de transfert relative aux actifs incorporels	- 33 -
b. Vers un rapprochement de la réalité économique lors de la fixation des prix de transfert	- 35 -

III. INCIDENCE DES POLITIQUES DE PRIX DE TRANSFERT	- 37 -
A. DANS LES COMPTES	- 37 -
1. <i>Au niveau du groupe</i>	- 37 -
2. <i>Au niveau de l'entité</i>	- 39 -
B. DANS L'INFORMATION COMPTABLE DES DIFFERENTES ENTITES DU GROUPE	- 41 -
1. <i>Incidence des transactions intra-groupes sur l'analyse financière</i>	- 41 -
2. <i>Incidence des transactions intra-groupes sur les travaux d'audit des comptes</i>	- 43 -
C. DANS LES DECISIONS STRATEGIQUES DES GROUPEES	- 48 -
1. <i>Optimisation fiscale</i>	- 48 -
a. <i>Au niveau international</i>	- 48 -
b. <i>Au sein d'un même pays</i>	- 49 -
2. <i>Meilleure présentation</i>	- 49 -
a. <i>Respect des covenants</i>	- 50 -
b. <i>Rendre une société plus attractive aux yeux des tiers</i>	- 50 -
 Conclusion.....	 - 52 -
 <i>Glossaire</i>	 <i>- 54 -</i>
 <i>Bibliographie/Webographie</i>	 <i>- 55 -</i>
 <i>Annexes</i>	 <i>- 59 -</i>

Introduction

« La croissance des entreprises multinationales pose des problèmes de plus en plus complexes aux administrations fiscales et aux entreprises multinationales elles-mêmes, car les règles d'imposition de ces entreprises, différentes selon les pays, ne peuvent être considérées isolément, mais doivent être analysées dans un contexte international plus large »¹.

Lorsque l'OCDE fait ce constat, elle souhaite mettre en lumière les nouveaux enjeux que le développement du commerce mondial fait peser sur les acteurs du marché. Ces difficultés que rencontrent les entreprises multinationales dans leur croissance, sont difficiles à appréhender puisqu'elles ne résultent pas en premier lieu de décisions économiques stratégiques mais de la complexité et de la multiplicité des règles à appliquer.

Cependant, la croissance à l'international est devenue un axe majeur de développement pour ces entreprises et parfois même, un passage obligé, compte tenu de la globalisation des échanges. Cet anglicisme se définit comme une *« tendance des entreprises multinationales à concevoir des stratégies à l'échelle planétaire, conduisant à la mise en place d'un marché unifié »*². La résultante de la globalisation est donc un marché unifié au niveau économique. Il s'agit ici d'un espace d'échange dont l'existence est remise en cause au niveau fiscal, d'où les difficultés rencontrées par les entreprises multinationales et la position critique de l'OCDE à l'égard de l'application de règles fiscales *« considérées isolément »*.

Le commerce mondial constitue une part importante de notre économie. En effet, d'après l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)³, les exportations de marchandises des pays membres de l'OMC⁴ en 2012 ont représenté \$17 300 milliards et les exportations de services commerciaux ont atteint \$4 250 milliards. Ces données nous permettent de toucher du doigt la place capitale occupée par le commerce mondial dans notre économie. Elles ne sont

¹ OCDE, Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, 2010.

² www.larousse.fr

³ Organisation mondiale du commerce, Statistiques du commerce international 2013.

⁴ L'OMC compte 159 pays membres depuis le 2 mars 2013.

cependant que la retranscription algébrique des « stratégies à l'échelle planétaire » que les entreprises multinationales ont mises en place afin de répondre aux besoins d'une économie globalisée.

L'OCDE a estimé que les transactions intragroupes représentaient environ 60% du commerce mondial. Cela signifie que, pour l'exercice 2012, près de \$13 000 milliards d'exportations de marchandises et de services commerciaux sont le résultat de transferts au sein de groupes. On peut alors se demander comment ces transferts intragroupes peuvent être évalués. C'est donc pour déterminer ces transactions que la notion de prix de transfert est introduite.

Les prix de transfert sont une source de pouvoir considérable pour les groupes puisqu'ils disposent d'informations sur leurs transactions que les autres acteurs n'ont pas. Cette asymétrie d'information va pouvoir être utilisée comme levier d'optimisation fiscal et financier. C'est dans cet environnement que les administrations fiscales et les institutions internationales tentent de règlementer les flux ainsi générés en rationalisant les échanges intragroupes.

Ces transactions entre les sociétés membres de groupes sont omniprésentes dans notre économie. J'ai moi-même pu l'évaluer lors de mon stage au sein du cabinet PricewaterhouseCoopers. En effet, ce cabinet d'audit, d'expertise comptable, de conseil et d'activités juridiques et fiscales créé en 1849 à Londres, fait partie des cabinets leader au niveau mondial (communément appelés « Big 4 ») avec un chiffre d'affaires de \$31,1 milliards. De plus, avec 30% des mandats des sociétés présentes sur le FT Global 500⁵, PwC est leader dans l'audit de groupes mondiaux. Il est en effet présent dans 157 pays et emploie plus de 184 000 personnes à travers le monde. En France, PwC compte 4 000 personnes, réparties sur 25 bureaux avec un chiffre d'affaires de 656 millions d'euros. Sa position de leader m'a amené à auditer uniquement des groupes de sociétés multinationaux, ce qui me permet de mieux assimiler les problématiques, les enjeux et les difficultés qu'ils rencontrent. Mes missions d'audit se sont déroulées en France comme à l'étranger (États Unis) sur des secteurs tels que l'aéronautique, l'automobile, le luxe, les biens de consommation, les produits industriels et le secteur public. J'ai pu appréhender l'audit des comptes individuels et consolidés des sociétés mères comme des filiales. C'est donc tout au long de cette expérience

⁵ Le Financial Times Global 500 est le classement des 500 plus grandes sociétés au monde par rapport à leurs capitalisations boursières.

que j'ai été confronté à l'omniprésence des transactions entre entités membres d'un même groupe, ce qui m'a permis de développer un questionnaire sur le sens et l'origine des prix de transfert.

Ce sujet est d'autant plus important qu'il est d'actualité notamment en France. En effet, compte tenu du contexte de crise, de fort endettement et de recherche de recettes des états, la possibilité offerte aux entreprises multinationales de transférer leurs bénéfices d'un pays à l'autre est sous surveillance. La détermination des prix de transfert suscite de vifs débats qui peuvent se finir dans la douleur. En effet, le montant des rectifications fiscales relatives au prix de transfert établies par l'administration française au titre de l'exercice 2011 ont été de € 929 millions⁶. Elles ont atteint un sommet en 2008 avec € 673 millions. Afin de mettre ces chiffres en perspectives, il convient de garder à l'esprit qu'en 1996, le montant de ces redressements ne constituait que € 0,2 millions. Malgré leur puissance financière, des groupes multinationaux tels que Google, Cap Gemini, Amazon, Microsoft, Caterpillar ou encore Mc Donald sont tombés sous le coup de redressement fiscaux sur leurs prix de transfert par l'administration française. Ceci est étrange si l'on considère les moyens financiers dont disposent ces multinationales pour appliquer les règles en vigueur. Ce sujet pourtant relativement neuf, puisqu'il y a vingt ans il n'existait même pas un cadre juridique, ne prend une importance significative que depuis dix ans seulement. Mais c'est bien aujourd'hui la multiplication des règles combinée à des tentations d'optimisations qui fait rentrer les groupes internationaux dans la spirale des redressements fiscaux.

Force est de constater que l'on ne traite souvent que le côté fiscal des prix de transfert. Il s'agit bien du risque principal pour les groupes, mais ce n'est pas le seul. Et c'est donc cet environnement d'incompréhension et d'évolution perpétuelle que nous allons tenter de définir **dans quelle mesure les politiques de prix de transfert des groupes impactent leurs développements.**

Afin de mener à bien notre étude, nous allons tout d'abord analyser le cadre juridique qui gouverne les prix de transfert. Après avoir analysé les règles que doivent appliquer les

⁶ Commission d'enquête sur l'évasion des capitaux et des actifs hors de France et ses incidences fiscales, 04/06/2012, Travaux parlementaires, Sénat.

entreprises, nous allons nous livrer à une analyse critique de la démarche de détermination des prix de transfert. Cette étude des méthodes et de toute la conceptualisation intellectuelle sous-jacente à la fixation des prix des transactions intragroupes va nous amener à une étude de son impact sur les comptes des sociétés. À ce titre, nous allons ensuite examiner les incidences des politiques de prix de transfert à partir des comptes des sociétés. Nous poursuivrons cet exposé en évaluant l'impact des transactions intragroupes sur l'analyse des comptes des entités. Enfin, nous finirons cette recherche en approfondissant les incidences des politiques de prix de transfert sur les décisions stratégiques des groupes.

I. Règlementation des prix de transfert : le cadre juridique

Il existe une multitude d'initiatives de la part des institutions internationales et des administrations fiscales pour règlementer les prix de transfert. C'est dans ce contexte que l'OCDE a regroupé les bonnes pratiques afin de donner une direction à suivre. Compte tenu du caractère profondément international des prix de transfert, les principes dictés par l'OCDE permettent aux groupes internationaux et aux administrations fiscales de bénéficier d'un cadre non seulement juridique mais aussi conceptuel. Nous allons donc tout d'abord étudier le cadre juridique mondial des prix de transfert pour ensuite préciser notre analyse en nous focalisant sur la règlementation française.

A. Au niveau mondial : Les principes de l'OCDE

1. Le contexte réglementaire international

Des principes directeurs en matière de prix de transfert ont été établis par l'OCDE ⁷ afin de donner un cadre international aux entreprises et aux administrations fiscales. Le premier rapport de l'OCDE sur le sujet date de 1979 et s'intitule « Prix de transfert et entreprises multinationales ». Cependant, il faudra attendre 1995 pour que le Comité des affaires fiscales et le Conseil de l'OCDE⁸ approuvent et publient un recueil des principes retenus intitulé « Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales »⁹. Ces principes ont été complétés par des directives additionnelles depuis leur version originale. Le changement le plus significatif a été effectué en 2010 puisque l'OCDE a ajouté des critères de sélection relatifs aux méthodes de détermination des prix de transfert ainsi qu'à l'analyse de la comparabilité des méthodes utilisées.

L'OCDE définit les prix de transfert comme « *les prix auxquels une entreprise transfère des biens corporels, actifs incorporels, ou rend des services à des entreprises associées* ». Cette

⁷ L'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Économiques) est une organisation économique internationale composée de 34 pays membres. Elle a été créée en 1961 pour succéder à l'OECE (Organisation Européenne de Coopération Économique) qui a été en charge de l'administration du plan Marshall.

⁸ Organe décisionnel de l'OCDE.

⁹ ISBN 9789264090347 (Version de 2010)

définition se construit autour du concept d'entreprises associées qui est un élément central dans sa compréhension. Les conditions applicables pour être considérées comme des « entreprises associées » ont été précisées dans l'article 9 du « Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune » de l'OCDE¹⁰ : *« Deux entreprises sont associées si l'une d'elles participe directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital de l'autre ou si les mêmes personnes participent directement ou indirectement, à la direction, au contrôle ou au capital des deux entreprises »*.

Grâce à ces précisions terminologiques apportées par l'OCDE, force est de constater que les prix de transfert concernent des entreprises sous contrôle commun, de droit ou de fait, et établies dans différents pays ou dans un même pays. Il est donc bon de préciser que la notion de prix de transfert n'induit pas forcément le passage de frontières, mais seulement la notion de transaction intragroupe. La problématique des prix de transfert est cependant concentrée sur les transferts des entreprises associées basées dans des pays différents puisque ces transactions impliquent des administrations fiscales différentes et donc des transferts de bénéfices imposables entre les pays. Les risques de perte de revenus pour un état au profit d'un autre sont donc élevés et il est vrai que, sans harmonisation internationale, les problématiques de prix de transfert pourraient se traduire en bras de fer entre états.

2. Le principe fondateur : la pleine concurrence

Pour pallier à la difficulté de fixation des prix de transfert l'OCDE a mis en avant le principe de pleine concurrence dès son premier rapport de 1979. Ce principe est défini dans sa forme actuelle à l'article 9 paragraphe 1 du « Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune » de l'OCDE, et repris dans les « Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales » : *« [Lorsque] ... les deux entreprises [associées] sont, dans leurs relations commerciales ou financières, liées par des conditions convenues ou imposées, qui diffèrent de celles qui seraient convenues entre des entreprises indépendantes, les bénéfices qui, sans ces conditions, auraient été réalisés par l'une des entreprises, mais n'ont pas pu l'être en fait à*

¹⁰ Le « Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune » de l'OCDE a été publié le 22 juillet 2010.

cause de ces conditions, peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et imposés en conséquence ».

Cet article nous montre que la détermination des prix de transfert n'est concevable qu'en mettant les entités membres de groupes dans une situation d'indépendance totale les unes par rapport aux autres. Les prix facturés entre des sociétés membres d'un même groupe doivent donc correspondre aux prix qui auraient été facturés à des entreprises indépendantes au groupe ou entre entreprises totalement indépendantes.

3. Les critiques du principe de pleine concurrence

a. Les faiblesses du principe de pleine concurrence

Malgré l'apparente facilité de la mise en place du principe de pleine concurrence, sa détermination peut s'avérer plus difficile que prévu. La raison de l'existence et de l'utilité du groupe est mise à mal par le principe de pleine concurrence dans les transactions intragroupe. En effet, partir du principe que les entités membres d'un groupe sont considérées comme des entités indépendantes, revient à mettre de côté les synergies, les économies d'échelles et les transactions sans équivalent qui sont générées du fait du groupe. Ces opérations spécifiques au groupe peuvent être, par exemple, les ventes de produits en cours de fabrication dues à la segmentation et à l'intégration des processus de production au sein du groupe.

D'autre part, la recherche de comparables, de points de repère externes sur le marché peut se révéler complexe. Il va être par exemple difficile de trouver des équivalents externes sur lesquels les groupes peuvent se baser pour déterminer les redevances de brevets, de marques ou encore les frais de gestion. Par ailleurs, la situation géographique ou géopolitique de l'entreprise peut aussi compliquer cette recherche.

Enfin, il convient de garder à l'esprit que la fixation des prix de transfert a un enjeu profondément fiscal. Or, il peut s'écouler un laps de temps significatif entre la date de transaction et sa vérification par l'administration fiscale, ce qui va rendre difficile la comparaison du fait de l'évolution permanente des conditions de marché.

b. L'approche alternative présentée par l'OCDE

Compte tenu des faiblesses du principe de pleine concurrence, une approche rivale nommée la répartition globale selon une formule préétablie s'est développée. Étant donnée son importance aux yeux des critiques du principe de pleine concurrence, cette approche est présentée et critiquée dans le recueil des principes de l'OCDE.

La répartition globale selon une formule préétablie amène une vision radicalement différente des prix de transfert puisqu'elle a le mérite de considérer le groupe comme une seule entité. Comme le suggère son nom, elle consiste à allouer aux entités membres du groupe le bénéfice consolidé suivant une clé de répartition. Cette dernière doit être définie afin d'affecter le résultat à toutes les entités membres du groupe dans un souci de fidèle retranscription de la réalité économique.

Cependant, le problème de cette approche réside dans la difficulté de détermination de la clé de répartition des bénéfices (« la formule préétablie »). Il est en effet laborieux et, en pratique, quasiment inapplicable d'arriver à trouver une formule permettant de répartir le résultat du groupe entre les entités le constituant. La détermination de cette clef de répartition risquerait d'aboutir à un exercice de force entre états afin d'appliquer des pondérations plus avantageuses et serait donc décorrélée de la réalité. C'est donc pour cela que l'approche de répartition des bénéfices des groupes a été rejetée par l'OCDE.

4. La solution retenue par l'OCDE

Afin de rendre le principe de pleine concurrence applicable, l'OCDE a défini les critères et les méthodes de détermination des prix de transfert. Les différentes méthodes de détermination des prix de transfert préconisées par l'OCDE ont pour but de se rapprocher au maximum du prix de pleine concurrence. L'application de ce principe par les entreprises associées implique de ne prendre en compte que des éléments objectifs et extérieurs lors de la fixation des prix de transfert. En effet, les entreprises sont libres de choisir la méthode qui leur semble la plus appropriée pour déterminer les prix de transfert, sachant que la méthode choisie va permettre de déterminer le prix qui aurait été appliqué dans une transaction entre deux entités indépendantes.

B. L'environnement juridique français

1. Le cadre réglementaire

L'administration fiscale française s'est saisie du problème de la fixation des prix de transfert au sein des multinationales afin de lutter contre la fuite des bénéfices taxables et donc des recettes revenant à la France. Les principes établis par l'OCDE sont non seulement repris par l'administration fiscale, mais surtout approfondis, particulièrement en ce qui concerne les méthodes de fixation des prix ainsi que la documentation nécessaire.

Selon l'article 57 du Code Général des Impôts¹¹, l'administration fiscale peut contrôler les prix de transfert. En substance, l'administration fiscale va pouvoir apprécier si la politique de prix de transfert des entreprises a bien été déterminée en respect du principe de pleine concurrence et donc, s'il a bien été fait abstraction de la dépendance intragroupe. De plus, à la différence de l'OCDE, l'administration associe la notion de passage de frontière à celle de prix de transfert afin de lutter contre le potentiel émiettement de la base imposable française des multinationales. Cette prise de position claire dans cet article est créée par l'opposition constante entre les entreprises situées en France et hors France.

Cependant, malgré le fait que l'article 57 du Code Général des Impôts donne à l'administration française le pouvoir de contrôler les prix de transfert des multinationales, la vérification des prix de transfert s'appuie avant tout sur la compréhension par l'administration

¹¹ 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. Il est procédé de même à l'égard des entreprises qui sont sous la dépendance d'une entreprise ou d'un groupe possédant également le contrôle d'entreprises situées hors de France.

La condition de dépendance ou de contrôle n'est pas exigée lorsque le transfert s'effectue avec des entreprises établies dans un État étranger ou dans un territoire situé hors de France dont le régime fiscal est privilégié au sens du deuxième alinéa de l'article 238 A.

En cas de défaut de réponse à la demande faite en application de l'article L 13 B du livre des procédures fiscales ou en cas d'absence de production ou de production partielle de la documentation mentionnée au III de l'article L 13 AA et à l'article L 13 AB du même livre, les bases d'imposition concernées par la demande sont évaluées par l'administration à partir des éléments dont elle dispose et en suivant la procédure contradictoire définie aux articles L 57 à L 61 du même livre. A défaut d'éléments précis pour opérer les rectifications prévues aux premier, deuxième et troisième alinéas, les produits imposables sont déterminés par comparaison avec ceux des entreprises similaires exploitées normalement. »

de leurs modes de détermination. Cela est rendu possible par une obligation des entreprises de formaliser les hypothèses retenues lors de la fixation des prix de transfert.

2. La documentation des prix de transfert

La documentation des prix de transfert est un élément primordial puisqu'elle va permettre de prouver que les hypothèses retenues lors de la fixation des prix de transfert sont en accord avec le principe de pleine concurrence. Elle constitue donc la colonne vertébrale de la fixation des prix de transfert sur laquelle l'administration fiscale va se baser pour déterminer la validité des prix appliqués dans les transactions intragroupe.

a. L'obligation de documentation

i. La réglementation en vigueur

L'obligation déclarative en matière des prix de transfert est régie par l'article L 13 AA du livre des procédures fiscales. Elle concerne les personnes morales établies en France ayant un chiffre d'affaires ou un actif brut supérieur ou égal à 400 millions d'euros, ou qui contrôlent (directement ou indirectement) une personne morale répondant au premier critère, ou qui est contrôlée (directement ou indirectement) par une personne morale répondant au premier critère, ou une entité faisant partie d'un groupe relevant du régime d'intégration fiscale¹².

Afin de respecter cet article, les sociétés concernées doivent laisser à la disposition de l'administration fiscale des informations à la fois d'ordre général sur le groupe (description du groupe, de son activité, de sa politique en matière des prix de transfert et la liste de ses actifs incorporels), et spécifiques à la société (description de son activité, des opérations réalisées avec des entreprises associées accompagnées des éléments permettant la fixation des prix de transfert) ainsi que les éventuelles décisions prises par les administrations fiscales étrangères sur les autres entités membres du groupe en matière de prix de transfert.

¹² Article 223 A du Code Général des Impôts. Voir Annexe 1 pour les critères de détermination d'entité faisant partie d'un groupe relevant du régime d'intégration fiscale

Cette documentation doit permettre de comprendre le fonctionnement et l'activité du groupe afin de faciliter les choix et les raisonnements sous-jacents à la détermination des prix de transfert. La constitution de la documentation est une étape primordiale dans la fixation des prix de transfert. Au fil du process, l'entreprise va prendre du recul sur les méthodes employées en formalisant son analyse et sa documentation constitue la « vitrine de l'entreprise » lors d'une vérification.

La préparation d'une documentation complète est nécessaire. En effet, si une entreprise ne produit pas sa documentation à l'administration fiscale, elle est susceptible de tomber sous le coup de l'article 1735 ter du Code Général des Impôts qui prévoit une amende de 10 000 € par exercice contrôlé pouvant atteindre jusqu'à 5% des bénéfices transférés. Cette amende représente un moyen de pression supplémentaire sur les entreprises, si bien que l'article 97 du Projet de Loi de Finance de 2014 proposait de la faire passer à 0,5% du chiffre d'affaires. Bien que l'article 97 ait été déclaré non conforme à la Constitution par le Conseil Constitutionnel car l'amende était « *hors de proportion avec leur gravité* »¹³, cela nous montre l'importance accordée par l'administration à la documentation des prix de transfert.

ii. Les pistes d'évolution

L'OCDE a publié le 30 juillet 2013 un livre blanc sur la documentation relative aux prix de transfert¹⁴. Le but de cette réflexion est d'harmoniser le contenu des documentations au niveau international et surtout, de mettre à disposition au niveau international des informations centralisées sur les groupes.

Afin d'écrire ce livre blanc, l'OCDE s'est inspirée de tous les travaux disponibles dans le domaine et notamment de ceux de la Pacific Association of Tax Administrators (PATA)¹⁵ et de la Commission des Communautés Européennes¹⁶. Il en ressort, comme l'avait préconisé la

¹³ Source : www.flf.fr, www.legifrance.gouv.fr et www.ifrap.org.

¹⁴ « White paper on transfer pricing documentation », publié par l'OCDE le 30 juillet 2013.

¹⁵ La Pacific Association of Tax Administrators est une organisation regroupant l'Australie, le Canada, le Japon et les États Unis. Elle a publié le 12 mars 2003 un recueil sur les bonnes pratiques à suivre en matière de documentation appelé : « Pacific Association of Tax Administrators (PATA) Transfer Pricing Documentation Package ».

¹⁶ La Commission des Communautés Européennes a publié le 07/11/2005 le « Code de conduite relatif à la documentation des prix de transfert pour les entreprises associées au sein de l'UE ».

Commission des Communautés Européennes, que la documentation est scindée en deux parties.

La première partie est une documentation de base du groupe à l'échelle internationale regroupée dans un fichier principal (le « Masterfile ») à disposition de toutes les administrations fiscales. L'objet de cette première partie est de donner des informations complètes sur le groupe au sujet de sa gestion et de ses finances. On retrouve notamment les états financiers consolidés avec la répartition du revenu mondial accompagnés des différentes déclarations de revenus. Le but d'une telle documentation est de permettre aux administrations d'avoir une vision globale pour pouvoir identifier les risques potentiels en matière de prix de transfert.

La deuxième partie est constituée de toute la documentation spécifique à l'entreprise, regroupée dans un fichier local (le « Local file »), où serait défini l'ensemble de la démarche de détermination des prix de transfert ainsi que leurs justifications (voir en Annexe 2 la présentation de la documentation en matière de prix de transfert préconisée par l'OCDE).

Comme nous l'avons vu, la nouveauté introduite par l'OCDE par rapport aux réglementations actuelles vient de la constitution d'un fichier central qui serait utilisé au niveau international. Cependant, la grande innovation introduite par ce livre blanc vient dans la mise à disposition au niveau international de toutes les informations financières des groupes (états financiers consolidés, répartition mondiale du résultat, déclaration des revenus...). De par la relative jeunesse de ce texte et l'étendue des travaux, les préconisations ne sont pas encore toutes appliquées. Néanmoins, les groupes peuvent ainsi se préparer à ce que devrait être la documentation obligatoire dans les années futures.

b. Les nouvelles obligations en matière de documentation

Jusqu'alors demandée uniquement en cas de vérification, la documentation se voit progressivement devenir un élément systématique et obligatoire.

En effet, l'obligation de documentation a été renforcée le 6 décembre 2013 par l'article 45 de la « Loi relative à la lutte contre la fraude fiscale et la grande délinquance économique et financière » par l'ajout de l'article 223 quinquies B au Code Général des impôts :

« Les personnes morales établies en France et mentionnées à l'article L 13 AA du livre des procédures fiscales sont tenues de fournir, dans le délai de six mois qui suit l'échéance prévue au 1 de l'article 223 du présent code, les documents suivants :

1° Des informations générales sur le groupe d'entreprises associées :

- a) Une description générale de l'activité déployée, incluant les changements intervenus au cours de l'exercice ;*
- b) Une liste des principaux actifs incorporels détenus, notamment brevets, marques, noms commerciaux et savoir-faire, en relation avec l'entreprise ;*
- c) Une description générale de la politique de prix de transfert du groupe et les changements intervenus au cours de l'exercice ;*

2° Des informations spécifiques concernant l'entreprise ;

- a) Une description de l'activité déployée, incluant les changements intervenus au cours de l'exercice ;*
- b) Un état récapitulatif des opérations réalisées avec d'autres entreprises associées, par nature et par montant, lorsque le montant agrégé par nature des transactions excède 100 000 € ;*
- c) Une présentation de la ou des méthode(s) de détermination des prix de transfert dans le respect du principe de pleine concurrence en indiquant la principale méthode utilisée et les changements intervenus au cours de l'exercice ».*

Ce nouvel article est un changement majeur et crucial dans le domaine des prix de transfert. Il fait en effet passer d'une obligation de pouvoir justifier lors d'une vérification grâce à des documents internes à une obligation de justifier chaque exercice à l'aide de documents transmis spontanément.

La différence majeure créée par cet article est le fait que les personnes morales visées par l'article L 13 AA vont devoir obligatoirement déposer une documentation sur leurs prix de transfert dans les 6 mois qui suit l'expiration du délai de dépôt de la liasse fiscale. Si l'on compare l'obligation documentaire de l'article L13 AA à l'obligation de communication de l'article 223 quinquies B, force est de constater que l'essentiel des informations contenues dans la documentation seront à la disposition de l'administration fiscale.

Ce changement de réglementation qui se traduit par la possibilité pour l'administration fiscale de prendre connaissance de l'essentiel des éléments dans la détermination des prix de transfert

des groupe sans même avoir à entamer une procédure de vérification, montre bien l'importance de ce sujet à ses yeux.

À cette obligation de communication d'une documentation simplifiée, s'ajoute la possibilité que s'est donnée l'administration fiscale d'accéder à la comptabilité analytique et aux comptes consolidés. Cette nouveauté, formalisée par l'article 99 du Projet de Loi des Finances de 2014, va permettre à l'administration d'exploiter ces données pour avoir une vision globale et stratégique du groupe. L'administration pourra notamment contrôler les taux de marges ainsi que la situation globale du groupe afin d'identifier les risques potentiels.

c. L'Accord Préalable de Prix (APP)

Dans ce contexte de plus grande surveillance de l'administration fiscale, les entreprises qui souhaiteraient sécuriser la fixation de leurs prix de transfert ont intérêt à effectuer un accord préalable de prix¹⁷. Cette procédure de rescrit fiscal¹⁸ relative aux prix de transfert permet aux personnes morales de faire vérifier et le cas échéant, d'élaborer en partenariat avec l'administration fiscale, leurs politiques de prix de transfert. Compte tenu de l'intérêt croissant des pays pour les prix de transfert ainsi que de la nouvelle législation en matière de documentation, l'opportunité d'élaborer une politique de prix de transfert validée par l'administration fiscale pour 5 ans en moyenne ne devrait pas être sous-estimée.

Il existe deux accords préalables de prix différents qui n'engagent pas les mêmes acteurs et ne donnent pas le même niveau de sécurité.

Le premier, l'accord préalable bilatéral des prix, permet à une entreprise de sécuriser totalement ses prix de transfert en effectuant un accord entre l'administration française et étrangère.

Le deuxième, l'accord préalable unilatéral des prix, est un accord entre l'administration française et l'entreprise. Il est moins sécurisant que le premier car même si l'administration française s'engage dans cet accord, l'entreprise n'est pas à l'abri d'une demande de redressement de la part d'une administration étrangère.

¹⁷ Bulletin Officiel des Impôts (BOI) 4 A-11-05 du 24 juin 2005 et Livre des Procédures Fiscales (LPF) article L 80 B 7°.

¹⁸ Le rescrit fiscal permet d'obtenir soit une interprétation de texte d'un de la part de l'administration fiscale, soit une prise de position de la part de l'administration fiscale sur une situation donnée. Cette réponse formelle va engager l'administration fiscale (articles L 80 A et B du livre des procédures fiscales).

II. La fixation des prix de transfert

L'approche qui doit être suivie lors de la fixation des prix de transfert a été mise en avant par l'administration fiscale. Les textes introduisent des méthodes à appliquer pour se rapprocher d'une certaine réalité fiscale. Cependant, pour ce faire les groupes doivent mettre en place un raisonnement complet afin de parvenir à la détermination de leurs prix de transfert.

A. La démarche préalable à la fixation des prix de transfert

La détermination des prix de transfert doit commencer par une connaissance interne et externe de l'entreprise concernée. Cette étude que les entités effectuent préalablement à la fixation de leurs prix de transfert, se nomme l'analyse fonctionnelle.

L'objet de cette analyse est d'identifier le groupe, la place des entités au sein du groupe ainsi que le type de transaction intragroupe. Elle est primordiale car elle permet de comprendre l'origine, l'utilité et la nature des échanges au sein du groupe, en vue du choix de la méthode de fixation des prix de transfert la plus appropriée¹⁹. Cette analyse préalable fait partie intégrante de la démarche de détermination des prix de transfert et, à ce titre, des documentations visées dans l'article L 13 AA du livre des procédures fiscales, qui doivent être tenues à disposition de l'administration fiscale sur sa demande.

Après avoir effectué une analyse fonctionnelle, l'entité peut alors choisir la méthode la plus appropriée afin de fixer ses prix de transaction intra-groupe. Les méthodes de détermination des prix de transfert préconisées par l'OCDE ont été reprises par l'administration fiscale française. Il existe donc deux sortes de méthodes admises : les méthodes dites traditionnelles (« les méthodes traditionnelles fondées sur les transactions » d'après l'OCDE) et les méthodes dites transactionnelles (« les méthodes transactionnelles de bénéfices » d'après l'OCDE).

¹⁹ Bulletin Officiel des Finances Publiques-Impôts (BOFIP) du 18/02/2014 (identifiant juridique BOI-BIC-BASE-80-10-10-20140218) : « L'analyse fonctionnelle consiste pour l'entreprise à décrire sa place et son rôle économique au sein du groupe, et à recenser les fonctions exercées, les risques encourus, les actifs corporels et incorporels. »

B. Les méthodes de fixation des prix de transfert

1. Les méthodes traditionnelles

Il existe trois méthodes traditionnelles qui consistent à comparer de manière directe ou indirecte la transaction effectuée au sein du groupe avec une transaction identique entre deux entreprises indépendantes (des transactions de pleine concurrence). Ces trois méthodes que nous allons étudier sont la méthode du prix comparable sur le marché libre, la méthode du prix de revente et la méthode du prix de revient majoré.

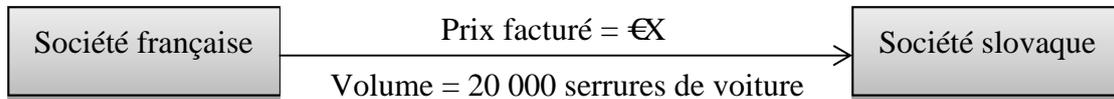
a. La méthode du prix comparable du marché libre (Comparable Uncontrolled Price – CUP)

Cette méthode, aussi appelée la méthode directe, est la plus fiable pour déterminer le prix de pleine concurrence. En effet, elle permet de fixer le prix de transfert en comparant l'échange de biens ou services intragroupe avec une transaction analogue effectuée entre deux entreprises indépendantes. Ce prix déterminé en toute indépendance entre deux acteurs du marché est appelé « le prix comparable du marché libre ». Il peut être déterminé de façon interne (une société membre du groupe effectue la même transaction avec une société indépendante) ou externe (deux sociétés indépendantes au groupe effectuent le même type de transaction).

Malgré son apparente fiabilité, l'utilisation de cette méthode suppose la prise en compte d'une multitude de facteurs qui peuvent avoir un impact sur le prix de la transaction. Il est important en effet de tenir compte des éléments constituant le prix de la transaction comparée, tels que les différences de volumes, d'incoterms²⁰, de droits de douane, de frais de transport, de la qualité ou encore de délais de règlement. Lorsque ces facteurs sont identifiables, le prix est corrigé en vue de l'obtention d'un prix comparable du marché libre le plus fiable possible.

²⁰ Les Conditions Internationales de Vente (CIV)

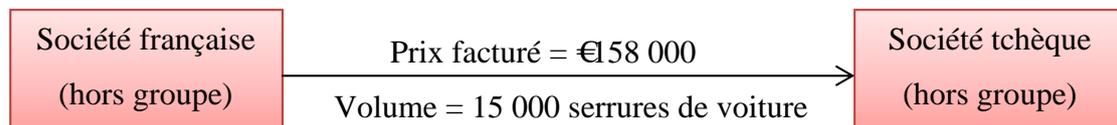
Afin d'illustrer cette méthode, nous pouvons prendre comme exemple une vente de marchandises intra-groupe d'une société domiciliée en France à une société basée en Slovaquie :



Détails supplémentaires de l'opération :

Prix de transport = €10 000, Droit de douanes = €5 000, Incoterm = DDP²¹

Le comparable sélectionné est une transaction entre une société française vendeuse (fabricante de serrures pour l'automobile) et une société tchèque acheteuse.



Détails supplémentaires de l'opération :

Prix de transport = €5 000, Droit de douanes = €3 000, Incoterm = DDP

Détermination du prix de transfert à pratiquer :

Prix unitaire = $(158\ 000 - 5\ 000 - 3\ 000) / 15\ 000 = 10$.

$X = (20\ 000 * 10) + 10\ 000 + 5\ 000 = \underline{\underline{€215\ 000}}$

Le prix de transfert déterminé d'après la méthode du prix comparable donne un prix de vente intra-groupe de €215 000.

Cette méthode s'avère particulièrement efficace lorsque le bien ou le service intragroupe est facilement substituable avec un bien ou service équivalent sur le marché et que les éventuels retraitements sont identifiables.

²¹ DDP (Delivered Duty Paid) : Les marchandises sont livrées par le vendeur au lieu de destination convenu avec tous les frais (transport, taxes, douanes...) à sa charge.

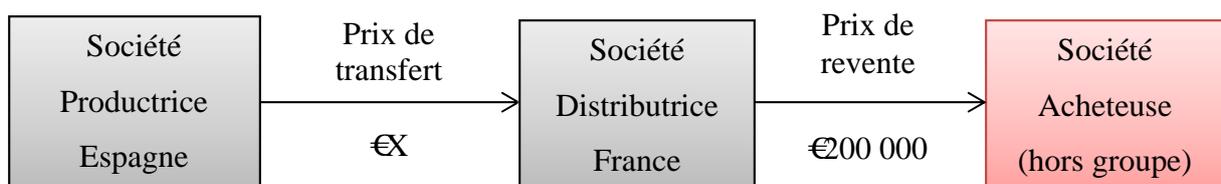
b. La méthode du prix de revente (Resale Price Method – RPM)

La méthode du prix de revente est utilisée dans les groupes où la production et la distribution sont effectuées par deux entités différentes. Lorsque des groupes sont dans cette situation, ils doivent allouer le bénéfice réalisé entre l'entité productrice et l'entité distributrice.

Le point de départ de cette méthode est le prix auquel le produit est vendu à un client indépendant du groupe (le prix de revente). Ce prix va servir à déterminer le prix de transfert qui est facturé par la société productrice à la société distributrice. D'après cette méthode, le prix de transfert est calculé en soustrayant la marge générée par la société de distribution au prix de revente hors groupe. La société de distribution est donc considérée comme un intermédiaire au sein du groupe.

La difficulté de cette méthode réside dans la détermination de la marge sur le prix de revente de la société intermédiaire. De la même manière que pour la méthode précédente, le groupe va devoir se baser sur des comparables internes ou externes afin de fixer la marge brute susceptible de couvrir les frais de vente et les charges d'exploitation de cette société.

Nous allons appliquer cette méthode dans un exemple qui met en relation deux entités membres d'un même groupe (fabricant de chaussures) et une entité acheteuse extérieure au groupe :



Le prix de revente de €200 000 facturé par la société distributrice à la société acheteuse pour les chaussures vendues est un prix de pleine concurrence puisque ces deux entités sont indépendantes l'une de l'autre. Le prix restant à déterminer est celui facturé à la société distributrice basée en France par la société productrice basée en Espagne pour la fabrication des chaussures. Cela revient donc à déterminer la marge brute de la société distributrice.

Nous considérons que le taux de marge moyen des sociétés distributrices de chaussures ayant une structure de coûts équivalente à la société distributrice du groupe est de 15%.

$$X = 200\ 000 * (1 - 15\%) = \underline{\mathbf{€170\ 000}}.$$

Le prix facturé par la société productrice basée en Espagne sera donc de €170 000, ce qui fait que la marge brute de la société distributrice établie en France est de €30 000.

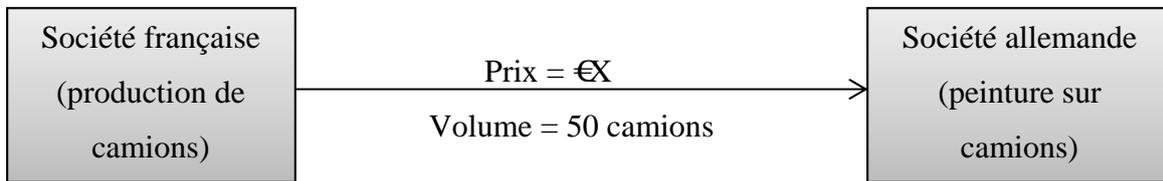
Cette méthode est particulièrement adaptée aux groupes utilisant des sociétés distributrices pour vendre des produits substituables, c'est-à-dire des produits pour lesquels il est facile de trouver des comparables afin de déterminer le taux de marge de la société distributrice.

c. La méthode du prix de revient majoré (Cost Plus Method - CPM)

Cette méthode, aussi appelée méthode du coût majoré, se base sur le prix de revient du bien ou service pour ensuite y ajouter une marge bénéficiaire. Comme pour les méthodes précédentes, la marge est déterminée grâce aux comparables externes ou internes.

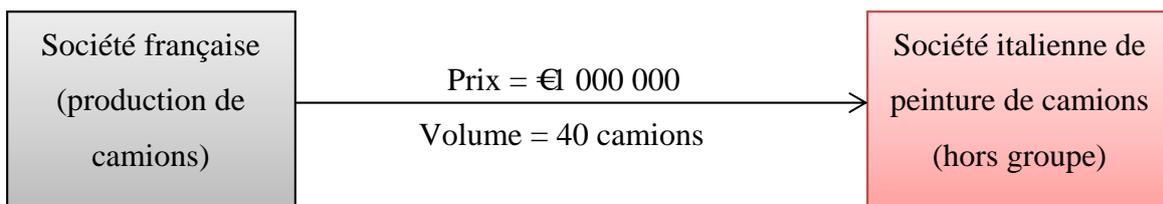
Le prix de revient qui est la base de calcul de cette méthode se détermine en prenant en compte les coûts directs et indirects, fixes et variables, de production et de distribution. Mis à part la détermination du prix de revient, la difficulté de cette méthode réside dans la détermination de la marge bénéficiaire.

A titre d'exemple, nous allons étudier la mise en application de cette méthode pour des produits en cours de production. Cette transaction intragroupe entre une société française de production de camions non peints et une société allemande qui est chargée de les peindre :



Coût de revient = €1 200 000

Cette transaction possède un comparable interne puisque le groupe effectue le même type de transaction avec une société indépendante de peinture sur camions basée en Italie :



Coût de revient = €952 000 → Taux de marge = 5% (1 000 000/952 000)

Le taux de marge qui est utilisé par le comparable est de 5%. Ce taux est appliqué au coût de revient afin de calculer le prix de vente intragroupe :

$$X = 1\,200\,000 * (1 + 5\%) = €1\,260\,000.$$

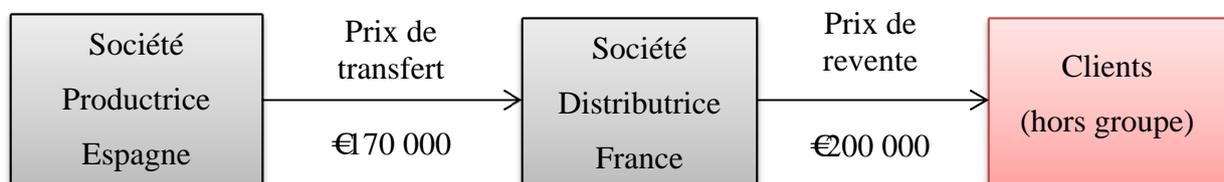
Le prix de transfert déterminé suivant la méthode du prix de revient majoré est de €1 260 000, soit une marge de €60 000 pour la société française de production de camions.

Cette méthode est adaptée aux groupes ayant des process de production répartis entre plusieurs entités, d'où la nécessité d'évaluer des prix de transfert sur des produits en cours de production. Cette méthode est aussi utilisée pour la détermination des prix de transfert relatifs aux activités de distribution ou de prestations de services.

d. Analyse critique des méthodes traditionnelles

Nous avons pu constater, lors de notre analyse des méthodes traditionnelles, que les méthodes du prix de revente et du prix de revient majoré se concentrent sur la détermination de la marge d'une entité sans prendre en considération la marge dégagée par l'autre entité. En effet, ces méthodes souffrent de leur apparente simplicité puisque le but ultime d'une transaction entre deux entités est le profit. Si l'on ne prend pas en compte ce postulat, les résultats peuvent être sans rapport avec ce que l'on aurait pu obtenir en condition de pleine concurrence.

Afin de mettre en évidence ces faiblesses, nous allons reprendre l'exemple du fabricant de chaussure utilisé pour illustrer la méthode du prix de revente :



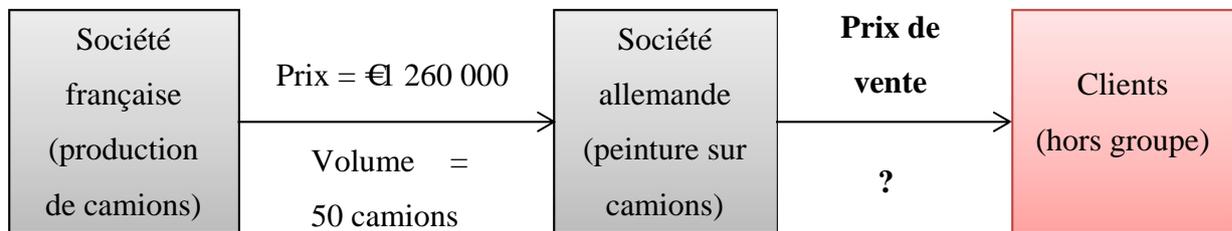
Marge = ?

Méthode du prix de revente : exemple du groupe fabricant de chaussure.

Le prix de transfert (X) déterminé en utilisant cette méthode a été de €170 000 car nous avons noté que le taux de marge moyen des sociétés distributrices de chaussures était de 15%.

Cependant, le coût de production des chaussures qui est supporté par la société espagnole, n'est pas pris en compte. Si le coût de production est de €100 000, sa marge va être de €170 000. En revanche, si le coût de production est de €69 000, la marge dégagée sur cette opération ne sera que de €1 000. Il est même possible que la marge générée sur cette vente par la société productrice soit négative. Sans contrôle après l'application de cette méthode, la répartition du résultat de la transaction peut s'avérer certes correcte aux yeux de l'administration française, mais totalement erronée pour l'administration espagnole.

Le problème rencontré avec la méthode des prix de revente est le même si l'on prend la méthode du prix de revient. En effet, dans l'exemple de la production de camions, nous avons calculé un prix de transfert de € 260 000 pour un coût de revient de € 200 000, soit une marge de € 60 000.



Méthode du prix de revient : exemple du groupe constructeur de camions.

Le prix de vente de la société allemande à une société hors groupe n'est pas pris en compte, ce qui fait que la société allemande peut concentrer une forte ou faible marge tout en respectant la méthode du prix de revient. La marge dégagée par la société allemande pourra varier significativement si cette société vend les cinquante camions € 500 000 ou € 300 000 après les avoir peints.

La prise en compte « d'un seul côté de l'équation » en appliquant les méthodes traditionnelles sur des opérations ayant une incidence sur plusieurs sociétés du groupe peut permettre de légaliser un transfert de bénéfice d'une société à l'autre. Ce principe est d'autant plus vrai que les deux méthodes sont applicables lorsque la société intermédiaire est une société de distribution. Le groupe va alors pouvoir décider de concentrer les profits de l'opération dans la société distributrice ou, au contraire, dans la société productrice en recourant, soit à la méthode du prix de revente, soit à la méthode du prix de revient majoré.

Il est donc important que l'utilisation de ces méthodes soit en accord avec le principe de pleine concurrence car l'apparente légalité de certaines méthodes peut être contestée par l'administration fiscale. C'est notamment le cas de Google à qui l'administration française va effectuer un redressement fiscal pour un montant non encore arrêté mais compris entre 500 millions et 1 milliards d'euros²². Grâce à un montage mettant en application, à de multiples reprises, la méthode du prix de revient majoré entre les États Unis, l'Irlande, les Pays Bas, les

²² Source : www.challenges.fr ; www.huffingtonpost.fr ; www.lesechos.fr

Bermudes et la France, Google a pu « optimiser » au maximum son impôt sur les bénéfices. Ce montage est maintenant contesté mais cela met en évidence le fait que la stricte application des méthodes présentées ne garantit pas leur légalité.

2. Les méthodes transactionnelles

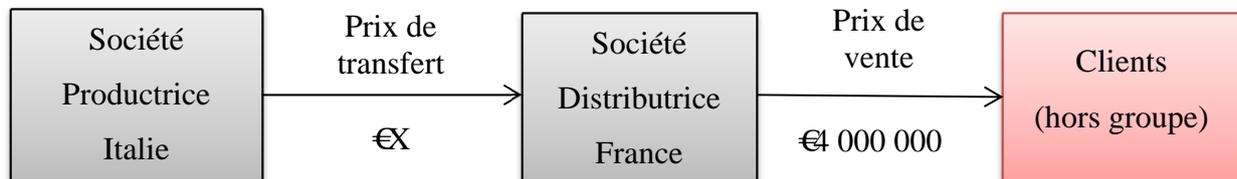
Alors que les méthodes traditionnelles de détermination des prix de transfert consistent à déterminer directement le prix de pleine concurrence des transactions intra-groupe, les méthodes transactionnelles (ou méthodes transactionnelles des bénéfices) permettent de déterminer les bénéfices dégagés, puis de les répartir entre les différentes sociétés du groupe. Même si l'administration fiscale conseille d'opter pour les méthodes traditionnelles, les méthodes transactionnelles sont envisageables si leur finalité est le calcul d'un prix de pleine concurrence.

a. La méthode du partage des bénéfices (Profit Split Method – PSM)

Cette méthode peut être utilisée lorsque les méthodes traditionnelles ne sont pas applicables. En effet, l'ensemble des transactions concernées forment un résultat consolidé qui va être réparti entre les entreprises du groupe en fonction de critères pertinents. La clé de répartition doit permettre d'allouer les bénéfices à chaque entité du groupe afin de respecter la répartition des bénéfices qui aurait été obtenue en situation de pleine concurrence. A partir du moment où ce principe est respecté, le groupe peut baser la répartition du bénéfice sur les données qui lui semblent le plus conforme à la réalité (actifs, charges, effectifs ou autres).

Cette méthode de détermination des prix de transfert fonctionne de la même manière que l'approche par la répartition globale selon une formule préétablie qui a été étudiée précédemment. La différence fondamentale est que l'objet de la méthode du partage des bénéfices est la répartition des résultats des transactions intragroupes non encore répartis en utilisant les autres méthodes. Alors que la répartition globale permettrait de répartir la totalité des bénéfices du groupe, la méthode de partage des bénéfices a une approche résiduelle.

Afin d'illustrer la méthode du partage des bénéfices, nous allons prendre l'exemple d'une société qui fabrique des sacs à mains en cuirs. La société productrice est en charge du tannage et de la préparation de la peau alors que la société distributrice assure la confection et la distribution des sacs :



D'après le groupe, la clé de répartition fidèle au principe de pleine concurrence est le pourcentage d'actifs immobilisés.

Données complémentaires :

Coûts de production Société Productrice = €1 000 000,

Actifs immobilisés Société Productrice = €2 000 000,

Coûts de production/distribution Société Distributrice = €2 000 000,

Actifs immobilisés Société Distributrice = €3 500 000.

Bénéfice à répartir = 4 000 000 - 1 000 000 - 2 000 000 = 1 000 000.

Le bénéfice à répartir entre les deux sociétés est de €1 000 000. Les clés de répartition sont les suivantes :

Clé de répartition de la Société Productrice = $2\,000\,000 / (2\,000\,000 + 3\,500\,000) = 36,36\%$

Clé de répartition de la Société Distributrice = $3\,500\,000 / (2\,000\,000 + 3\,500\,000) = 63,64\%$

Le bénéfice à répartir est donc partagé suivant cette clé de répartition :

Bénéfice revenant à la Société Productrice = $1\,000\,000 * 36,36\% = \underline{\underline{\text{€363 363}}}$

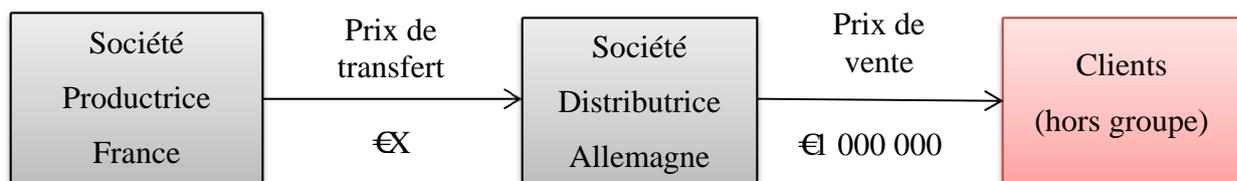
Bénéfice revenant à la Société Distributrice = $1\,000\,000 * 63,64\% = \underline{\underline{\text{€636 364}}}$

Cette méthode est utilisée pour les transactions ne pouvant être traitées selon une méthode traditionnelle ou si elle s'avère plus proche de la réalité (notamment en cas d'opérations fortement intégrées ou de possession d'actifs incorporels).

b. La méthode transactionnelle de la marge nette (Transactionnal Net Margin Method – TNMM)

La méthode transactionnelle de la marge nette consiste à comparer le ratio de marge nette d'une transaction intra-groupe à celui d'une transaction entre deux entités indépendantes. Pour ce faire, il convient de déterminer le ratio à appliquer afin de trouver la répartition de la marge correspondant à une situation de pleine concurrence. Les données utilisées pour déterminer cette marge peuvent être très variées selon le ratio utilisé. L'importance est axée sur la comparabilité du ratio avec des données extérieures.

Afin de mettre en application cette méthode, nous allons utiliser l'exemple d'une société qui produit et commercialise des articles de sports (raquettes de tennis). Les raquettes de tennis sont fabriquées en France, puis distribuées par une entité basée en Allemagne.



On considère que d'après le groupe, la meilleure façon de déterminer la marge de la société distributrice est d'utiliser un ratio de marge d'exploitation (charges d'exploitation/chiffre d'affaires). Les comparables externes donnent une marge d'exploitation de 15% pour les sociétés distributrices d'articles de sports.

La marge d'exploitation de la société distributrice basée en Allemagne est donc de €150 000 (1 000 000*15%).

La spécificité de la méthode réside dans l'utilisation de cette marge d'exploitation. En effet, une marge de €150 000 sur une vente de €1 000 000 sous-entend que les charges d'exploitation de la société distributrice allemande sont de €850 000. Or, les charges d'exploitation de la société distributrice vont être inférieures puisqu'elles n'incluent pas le prix d'achat des articles de sport à la société productrice en France. En effet, le prix de transfert est déterminé à posteriori (après que la transaction ait eu lieu).

Si les charges d'exploitation réelles (avant la facturation des articles de sports) de la société distributrice sont de €300 000, cela signifie que le prix de transfert facturé par la société productrice française est de €550 000 :

$$X = 850\,000 - 300\,000 = \underline{\underline{\text{€}550\,000.}}$$

La méthode transactionnelle de la marge nette va permettre de capter la marge dégagée par le groupe pour déterminer le prix de transfert en le considérant comme un élément constituant de cette marge.

c. Analyse critique des méthodes transactionnelles

Les méthodes transactionnelles permettent d'introduire une vision « groupe » dans les démarches de fixation des prix de transfert.

En ce qui concerne la méthode de la marge nette, nous constatons que comme les méthodes du prix de revente et du prix de revient majoré, seul un côté de l'équation est pris en compte. En effet, la marge de la société intermédiaire est dégagée à partir du bénéfice du groupe pour une certaine transaction, ce qui va permettre de déterminer le prix de transfert. Cependant, la marge de la société productrice n'est pas prise en compte et à aucun moment un contrôle de cohérence n'est effectué. En effet, même si la marge de la société intermédiaire correspond à la « norme » du secteur, cela ne garantit en rien le fait que la marge de la société productrice induite par le prix de transfert corresponde à une marge que l'on pourrait obtenir dans une situation de pleine concurrence. La méthode de la marge nette va permettre de déterminer un prix de transfert lorsque les entités membres du groupe sont très intégrées, ce qui les amène à participer à la création de valeur de manière unique.

La méthode de répartition des bénéfices va permettre quant-à-elle de répartir les bénéfices en prenant en compte les spécificités du groupe et surtout, les gains de synergie créés par ce groupe. Ces gains sont les raisons de la création d'un groupe et leur prise en compte va permettre de se rapprocher de la réalité. En effet, l'existence même de groupes vient de la recherche de gains de compétitivité non reflétés lors de l'application du principe de pleine concurrence mais bien réels. Cependant, la réalité du groupe peut être très différente de la réalité fiscale et c'est pour cela que la méthode du partage des bénéfices n'est pas considérée

comme une méthode de détermination à part entière. Il s'agit plutôt d'une méthode résiduelle lorsque l'application des autres méthodes préconisées a été rendue impossible à cause du manque de comparable ou si elles ne permettaient pas de respecter le principe de pleine concurrence.

C'est deux analyses constatées sur les méthodes transactionnelles nous montrent l'importance de la phase préalable d'analyse fonctionnelle et de comparabilité qui permet de déceler les éventuelles anomalies ou différences, en vue de leur correction lors de la détermination des prix de transfert.

3. Les enjeux actuels de la fixation des prix de transfert

a. La difficulté de fixation des prix de transfert relative aux actifs incorporels

Les méthodes de fixation des prix de transfert mises en avant par l'OCDE s'appliquent aussi aux actifs incorporels. Cependant, force est de constater qu'un grand nombre de ces actifs ont une forte spécificité qui rend leur comparabilité difficile. Pourtant, les méthodes préconisées par l'OCDE et l'administration fiscale française reposent sur l'utilisation d'un comparable pour déterminer le prix de pleine concurrence. Dans l'exemple de Google cité plus tôt dans notre étude, la société basée aux États-Unis a transféré les brevets et les marques nécessaires à une entité irlandaise moyennant une redevance minimale afin de baisser au maximum son résultat fiscal américain. Cependant, encore faut-il avoir les outils pour pouvoir se permettre de s'assurer de la conformité de la méthode de détermination de cette redevance relative aux brevets et aux marques de Google.

C'est dans ce contexte que les autorités précisent les liens entre actif incorporel et prix de transfert. Alors que l'article 211-1 du Plan Comptable Général définit les immobilisations incorporelles comme étant « *un actif²³ non monétaire sans substance physique* », l'OCDE a pris ses distances avec ce type de « définitions comptables » dans son « Projet de rapport

²³ Article 211-1 du PCG : « Un actif est un élément identifiable du patrimoine ayant une valeur économique positive pour l'entité, c'est-à-dire un élément générant une ressource que l'entité contrôle du fait d'événements passés et dont elle attend des avantages économiques futurs. »

révisé sur les aspects prix de transfert des incorporels²⁴ » publié le 30 juillet 2013. En effet, dans ce rapport, l'OCDE propose sa propre définition des actifs incorporels spécifique aux prix de transfert, tout en précisant les actifs incorporels retenus et les différences avec les définitions comptables. L'OCDE qualifie d'actif incorporel : « *ce qui n'est pas un actif corporel ou financier et qui peut être détenu ou contrôlé afin de servir à des activités commerciales et dont l'usage ou le transfert aurait été rémunéré s'il avait fait l'objet d'une opération entre parties indépendantes dans des circonstances comparables.* »²⁵

Cette définition exclut d'emblée les options et les spécificités comptables que l'on peut rencontrer sur la comptabilisation des frais de recherches et développement ou encore lorsque le goodwill²⁶ est déterminé de manière purement comptable. A ce titre, l'OCDE met en avant le fait que le goodwill utilisé pour la détermination des prix de transfert doit reposer sur des sous-jacents vérifiables et ne pas être constitué d'actifs incorporels non identifiables, déterminés lors d'une acquisition comme étant la différence entre le coût d'acquisition et la valeur comptable de la société.

Tout en excluant les principes purement comptables des actifs incorporels des sociétés, l'OCDE élargit la portée de la définition des actifs incorporels en faisant entrer comme élément de l'actif incorporel, les activités marketing, les savoir-faire non protégés ou encore les synergies de groupes. En ce sens, un actif incorporel ne se traduit pas seulement par un titre de propriété mais aussi par le contrôle, l'entretien, l'amélioration et l'entité concentrant le risque de cet actif.

D'autre part, l'OCDE a précisé que l'appartenance des actifs incorporels entre les entités membres d'un même groupe ne peut pas juste reposer sur un critère uniquement juridique. En effet, les administrations s'attachent à l'utilité économique de l'actif pour le groupe, ce qui amène à introduire une forte perception économique lors de la détermination des prix de

²⁴ « Revised discussion draft on transfer pricing of intangibles ».

²⁵ Définition traduite dans « Projet de l'OCDE sur les biens incorporels : publication du projet de rapport révisé » ; Alerte Pricing Knowledge Network ; Thériault C, Gray R Langlois S, PwC.

La définition originale de l'OCDE est la suivante : « In these Guideline, therefore the word "intangible" is intended to address something which is not a physical asset or a financial asset, which is capable of being owned or controlled for use in commercial activities, and whose use or transfer would be compensated had it occurred in a transaction between independent parties in comparable circumstances. »

²⁶ Pour être considéré comme un actif incorporel, le goodwill doit reposer sur des sous-jacents vérifiables et ne doit donc pas être la différence entre le coût d'acquisition et la valeur comptable de la société : « Accounting and business valuation measures of goodwill and ongoing concern value do not, as a general rule, correspond to the arm's length price of transferred goodwill or ongoing concern value in a transfer pricing analysis. »

transfert. Cette approche économique est intégrée dans la documentation des prix de transfert grâce à l'analyse fonctionnelle de l'entité concernée mais aussi du groupe et de la place de l'entité dans le groupe. Ce pas en avant vers une approche qui appréhende les actifs incorporels de manière économique amène à introduire le principe de prééminence de la substance sur la forme²⁷ pour la détermination des prix de transfert des actifs incorporels.

Ces précisions de l'OCDE sur les actifs incorporels sont cruciales pour les groupes. En effet, un travail extracomptable va devoir être effectué afin de justifier des prix de transfert utilisés lorsqu'ils sont en relation avec des actifs incorporels.

Compte tenu de leur complexité et de leur importance, l'administration fiscale française a tendance ces dernières années à concentrer ses vérifications sur la fixation des prix de transfert relative aux actifs incorporels²⁸. En effet, la majorité des redressements sur les prix de transfert en France concerne ces actifs incorporels qui doivent donc être analysés avec soin par les groupes présents dans ce pays.

b. Vers un rapprochement de la réalité économique lors de la fixation des prix de transfert

Nous avons pu apprécier les réglementations en place en matière de prix de transfert. Le raisonnement initial à mettre en application lors de leur détermination est de considérer les entités comme étant étrangères les unes des autres, et ce afin de faciliter l'application du principe de pleine concurrence.

Cependant, malgré son apparente facilité, ce principe de détermination peut s'avérer impossible à appliquer ou totalement déconnecté de la réalité. En appliquant le principe de pleine concurrence à tous les types de transactions, on s'éloigne de la réalité économique des groupes, de la raison même de leur constitution. En effet, la réalité économique de l'opération est parfois loin de la réalité fiscale au sein des groupes.

²⁷ Prééminence de la substance sur la forme : « Si l'information doit présenter une image fidèle des transactions et autres événements qu'elle vise à présenter, il est nécessaire qu'ils soient comptabilisés et présentés conformément à leur substance et à leur réalité économique et non pas selon leur forme juridique ... », paragraphe 35 du cadre conceptuel IFRS adopté en avril 2001 par l'IASB.

²⁸ 2012 global transfer pricing tax authority survey, Ernst and Young.

Il convient donc de bien appréhender la réalité des groupes et de l'intégrer dans la démarche de détermination des prix de transfert afin de pouvoir réellement appliquer le principe de pleine concurrence en retraitant notamment toutes les synergies engendrées par l'existence même du groupe. C'est pour ces raisons que la documentation et l'analyse fonctionnelle non seulement de l'entité mais aussi du groupe, sont les clefs de voute de toute détermination de prix de transfert conformément au principe de pleine concurrence. Il ne suffit plus de trouver une transaction comparable mais surtout de comprendre le fonctionnement de l'entité et de son groupe afin de pouvoir se rapprocher du type de transaction qui pourrait être conclu entre des sociétés indépendantes. Une compréhension approfondie du fonctionnement du groupe est essentielle lors de la détermination des prix de transfert.

Un autre axe possible d'amélioration pourrait être une application plus rigoureuse des méthodes de fixation des prix de transfert. S'il est possible d'appliquer plusieurs méthodes afin de déterminer les prix de transfert, il serait logique de toutes les utiliser. En effet, toutes les méthodes proposées par l'OCDE et l'administration fiscale sont censées aboutir au prix de pleine concurrence. Sur la base de ce raisonnement, il conviendrait d'utiliser toutes les méthodes applicables pour déterminer les prix de transfert, le prix de pleine concurrence étant à l'intersection de ces méthodes. Il suffirait donc d'effectuer la moyenne des prix déterminés afin de s'approcher au maximum du prix qui aurait été utilisé lors d'une transaction entre deux entités indépendantes.

III. Incidence des politiques de prix de transfert

L'évolution des politiques de prix de transfert menées au sein des groupes impacte les comptes des sociétés et par extension, l'information communiquée par l'entreprise. Nous allons donc étudier dans un premier temps l'effet des politiques de prix de transfert sur les comptes, puis évaluer leur incidence sur l'analyse financière des sociétés membres de groupe. Nous terminerons sur les incidences des politiques des prix de transfert sur les décisions stratégiques des groupes.

A. Dans les comptes

1. Au niveau du groupe

Les politiques de prix de transfert n'ont pas d'influence sur les états financiers du groupe puisque les effets des opérations entre sociétés membres d'un même groupe sont annulés en consolidation.

Si l'on prend l'exemple d'une vente de marchandises entre deux entités membres d'un même groupe, il est normal que l'opération soit annulée lors de la consolidation des comptes puisqu'il n'y a eu aucune création de valeur pour le groupe²⁹.

Entité 1 : Vente de marchandises	
Banque.....	XXX
Ventes de marchandises.....	XXX
Entité 2 : Achat de marchandises	
Achats de marchandises.....	XXX
Banque.....	XXX
Consolidation : Élimination de l'opération	
Ventes de marchandises.....	XXX
Achats de marchandises.....	XXX

²⁹ Afin de simplifier l'exemple, les intérêts hors groupe et les impôts différés ne sont pas présentés.

Consolidation : Élimination de la marge sur stocks

Variation de stocks.....XXX

Stocks.....XXX

Les marges sur stocks sont suivies tout au long de l'année, puis retraitées lors de la consolidation des comptes, comme nous l'avons vu ci-dessus. Afin d'effectuer le retraitement de la marge sur stocks intra-groupe, les groupes doivent suivre les valeurs de stocks et les taux de marges appliqués lors des ventes de marchandises entre des entités faisant partie du groupe. Ce suivi au fil de l'année va permettre d'identifier les retraitements nécessaires lors de la consolidation. Le tableau ci-après est un exemple simplifié du suivi des marges sur stocks dans la consolidation d'un groupe multinational :

Buyer \ Seller		Entité 1 France	Entité 2 Allemagne	Entité 3 Italie	Entité 4 Espagne	
Entité 1 France	Stock Value		150	90	70	
	Net Margin %		6,7%	6,0%	9,0%	
	Retraitement		10,05	5,40	6,30	
Entité 2 Allemagne	Stock Value	110		70	90	
	Net Margin %	5,0%		7,5%	7,0%	
	Retraitement	5,50		5,25	6,30	
Entité 3 Italie	Stock Value	80	70		100	
	Net Margin %	7,0%	6,7%		6,5%	
	Retraitement	5,60	4,69		6,50	
Entité 4 Espagne	Stock Value	90	50	80		
	Net Margin %	6,0%	7,0%	10,0%		
	Retraitement	5,40	3,50	8,00		
TOTAL retraitements		16,50	18,24	18,65	19,10	72,49

Exemple de suivi des retraitements de marge sur stocks

Si nous considérons que l'entité 1 détient à 100% les autres entités, nous constatons que l'entité 2 basée en Allemagne a acheté à l'entité 1 basée en France des marchandises d'une valeur de k€10 dans les comptes de l'entité vendeuse et sur lesquelles un taux de marge de 5% a été appliqué. Le retraitement nécessaire de la marge sur stock entre ces deux entités est donc de k€5,5. Sur l'ensemble du groupe, le résultat et les stocks vont donc baisser de k€72,49 à cause des retraitements de la marge sur stocks.

Cet exemple met en lumière le fait que toutes les opérations entre les sociétés appartenant à un même groupe sont annulées, de la vente de marchandises à l'obtention d'un prêt.

Comme les opérations entre les entités du groupe sont éliminées en consolidation et que les prix de transfert sont les prix déterminés pour ces opérations, ils n'auront aucun impact sur les comptes consolidés.

2. Au niveau de l'entité

Bien que les prix de transfert n'aient aucune incidence dans les comptes consolidés d'un groupe, les comptes individuels des sociétés vont être impactés. En effet, les transactions intragroupes affectent les comptes des sociétés au même titre que les opérations effectuées avec des entités extérieures au groupe.

Au vu de la diversité des opérations entre des sociétés d'un même groupe, virtuellement tous les comptes peuvent être impactés par une opération de ce type. En effet, les opérations qui peuvent être effectuées entre des entités indépendantes sont possibles entre des sociétés d'un même groupe.

Si l'on prend l'exemple précédent des ventes de marchandises par l'entité française à l'entité allemande, nous pouvons remarquer que ces opérations ont des incidences sur leurs comptes individuels³⁰ :

³⁰ Afin de simplifier l'exemple, nous considérons que les marchandises sont payées au moment de la vente (pas de dettes ni de créances).

Impact Bilan - Entité 1 vendeuse			
KEUR	31/12/13	KEUR	31/12/13
ACTIF	Net	PASSIF	
Stocks	-110	Résultat	+5,5
Banques	+115,5	<i>Impact variations stocks/résultat : -110 Impact ventes marchandises/résultat : +115,5</i>	
Impact Bilan - Entité 2 acheteuse			
KEUR	31/12/13	KEUR	31/12/13
ACTIF	Net	PASSIF	
Stocks	+115,5	Résultat	0
Banques	-115,5	<i>Impact variations stocks/résultat : +115,5 Impact achats marchandises/résultat : -115,5</i>	

Incidence des ventes de marchandises de l'entité 1 à l'entité 2.

Les incidences des ventes de marchandises de la société française à la société allemande sur leurs comptes individuels sont équivalentes aux incidences qui auraient été rencontrées dans le cas de transactions entre entités indépendantes.

Compte tenu de l'incidence des transactions intra-groupes dans les comptes individuels des entités, nous allons étudier le poids de l'évolution des prix de transfert sur l'information comptable et son analyse.

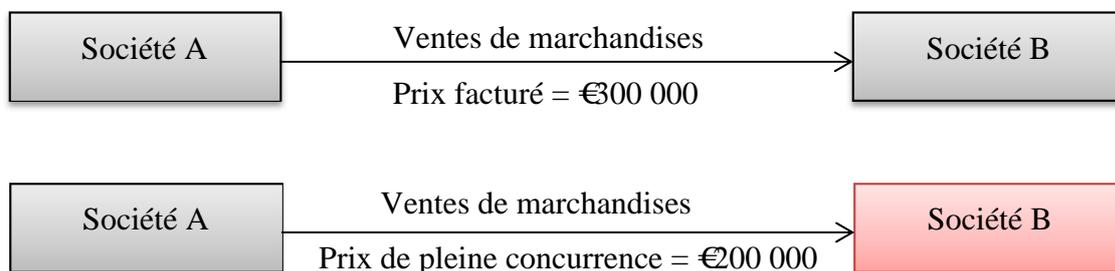
B. Dans l'information comptable des différentes entités du groupe

Comme nous venons de mettre en évidence, toutes les interactions que peuvent avoir les sociétés d'un même groupe entre elles, vont avoir des conséquences comptables qu'il est important de considérer lors de l'analyse de leurs comptes.

En effet, l'étude des comptes des sociétés, pour quelque objectif que ce soit, se doit de prendre en compte l'impact des opérations intra-groupe de la société.

1. Incidence des transactions intra-groupes sur l'analyse financière

Afin d'illustrer l'importance des opérations intra-groupe dans l'analyse des comptes d'une entité membre d'un groupe, nous allons prendre l'exemple d'une société A qui a facturé un prix significativement supérieur à une société B membre du même groupe pour une vente de marchandises pendant l'exercice 2013 :



Informations complémentaires société A (exercice 2013) :

Chiffre d'affaires = €600 000

Résultat d'exploitation = €200 000

Résultat net = €60 000

Capitaux propres = €1 000 000

Dettes = €500 000

Compte Banques = €150 000

Total Actifs/Passifs = €1 500 000

Capacité d'autofinancement (CAF) = €130 000

Dettes >1 an = €400 000

Nous pouvons constater que cette opération de surfacturation intra-groupe va entraîner une surestimation de €100 000 sur les postes comptables clés. Le bilan et le compte de résultat simplifiés de la société A sont affectés par cette opération de la manière suivante :

Bilan simplifié société A							
KEUR	31/12/2013 (sans surfacturation)	31/12/2013 (avec surfacturation)	31/12/12	KEUR	31/12/2013 (sans surfacturation)	31/12/2013 (avec surfacturation)	31/12/12
ACTIF	Net	Net	Net	PASSIF			
ACTIF IMMOBILISE	800	800	700	CAPITAUX PROPRES	900	1 000	800
ACTIF CIRCULANT	600	700	500	DETTES	500	500	400
Total Actif	1 400	1 500	1 200	Totals Passif	1 400	1 500	1 200

Compte de résultat simplifié société A			
KEUR	31/12/2013 (sans surfacturation)	31/12/2013 (avec surfacturation)	31/12/12
Chiffre d'affaires	500	600	400
Charges d'exploitation	400	400	200
Résultat d'exploitation	100	200	200
Résultat financier	-100	-100	-100
Résultat exceptionnel	-40	-40	-50
Résultat Net	-40	60	50

Le transfert de marchandises entre la société A et B va toucher les deux entités de la même manière qu'une opération hors groupe. Le chiffre d'affaires, le résultat opérationnel et le résultat net de la société A vont être impactés favorablement par l'opération alors que le résultat opérationnel et le résultat net de la société B vont être impactés défavorablement. À ces incidences sur les comptes de résultat des entités vont s'ajouter les impacts multiples sur leurs bilans (capitaux propres, stocks, banques, dettes).

Cette différence de prix de vente de marchandises va rendre tous les outils d'analyse de la performance de l'entreprise inopérants. En effet, certains outils analytiques tels que les soldes intermédiaires de gestion (SIG) qui se construisent à partir des informations comptables présentes dans le compte de résultat, vont être pour la plupart surévalués de €100 000. Cela va être le cas, par exemple, de la marge commerciale³¹ et de l'excédent brut d'exploitation³² de la

³¹ Marge commerciale = Ventes de marchandises – Coûts d'achats des marchandises vendues.

société A. Compte tenu du calcul « en cascade » des SIG, une différence dans la marge commerciale va avoir une incidence sur le calcul des autres indicateurs.

Les soldes intermédiaires de gestion ne sont que les éléments initiaux de l'analyse financière d'une société. Nous avons donc effectué une analyse comparative des ratios de la société A afin d'isoler les principales différences observées lors de l'analyse des comptes.

Situation financière			Performance		
	Sans surfacturation	Avec surfacturation		Sans surfacturation	Avec surfacturation
Poids dettes <i>Dettes/Capitaux propres</i>	56%	50%	Rentabilité financière <i>Résultat net/Capitaux propres</i>	-4%	6%
Horizon de la dette <i>Dettes LT/CAF</i>	13	3	Rentabilité économique <i>Résultat d'exploitation/Total actif</i>	7%	13%
Solvabilité <i>Capitaux propres/Total passif</i>	64%	67%	Profitabilité <i>Résultat d'exploitation/Chiffre d'affaires</i>	20%	33%
Poids des charges d'intérêts <i>Charges d'intérêts/Résultat d'exploitation</i>	100%	50%	Rotation des actifs <i>Chiffre d'affaires/Total actif</i>	36%	40%
Liquidité <i>Actifs CT/Dettes CT</i>	6	7			

Nous remarquons que les conclusions qui pourraient ressortir de l'analyse des ratios avec ou sans la surfacturation, sont potentiellement différentes. En effet, les €100 000 de différence dans les comptes vont impacter les indicateurs de performance et de situation financière de l'entité. Nous constatons par exemple qu'un chiffre d'affaires surévalué a un impact dans tous les calculs de rentabilité et de profitabilité. En effet, une variation significative du chiffre d'affaires va directement avoir une incidence sur la plupart des ratios d'analyse financière.

2. Incidence des transactions intra-groupes sur les travaux d'audit des comptes

Comme nous venons de le remarquer, les transactions intra-groupes peuvent avoir une forte incidence sur l'analyse financière d'une société. Néanmoins, l'audit externe des comptes a pour but de s'assurer de la conformité des états financiers au référentiel applicable, ce qui revient au final à sécuriser l'information financière communiquée aux tiers.

³² Excédent Brut d'Exploitation (EBE) = Valeur Ajoutée + subvention d'exploitation + impôts et taxes – charges de personnel.

La mission d'audit est mise en place de manière à collecter des preuves d'audit suffisantes pour attester de l'absence d'anomalie significative dans les états financiers. Il existe trois activités différentes qui permettent de collecter cette preuve d'audit : les tests des contrôles, les procédures analytiques substantives et les tests de détail.

Les tests des contrôles reposent sur les tests mis en place et formalisés par le client. Les travaux d'audit vont pouvoir s'appuyer sur le contrôle interne de la société s'il s'avère effectif.

Les procédures analytiques substantives vont être une analyse qualitative des états financiers. Le but de ce travail est de comprendre les mouvements significatifs dans les comptes par rapport à l'exercice précédent ainsi que d'expliquer les soldes significatifs, tout ceci afin dans un souci de rationalisation afin de pouvoir détecter toute anomalie.

Les tests de détail permettent de collecter les preuves d'audit en s'appuyant directement sur les pièces justificatives.

Comme nous venons de le montrer, les variations et les soldes significatifs doivent être expliqués dans le cadre des procédures analytiques substantives, aux fins du contrôle de cohérence des comptes à la fin de la mission d'audit³³.

Les assertions³⁴ qui sont validées par la revue analytique³⁵ sont :

- Pour le compte de résultat : l'exhaustivité, l'exactitude, la séparation des exercices et la présentation,
- Pour le bilan : l'existence, l'exhaustivité, l'exactitude et la valorisation.

La cohérence des opérations à l'intérieur du groupe va être validée lors de la revue analytique. Cependant, compte tenu du caractère discrétionnaire de la détermination des prix des transactions intragroupe, il est impossible de rationaliser ces opérations sans comprendre comment elles ont été déterminées et surtout, d'examiner leur évolution par rapport à l'exercice précédent. Ce genre d'analyse n'est possible qu'à partir des éléments faisant partie de la documentation des prix de transfert. Or, cette documentation n'est pas demandée lors de la revue analytique. En effet, les prix de transfert sont considérés comme un enjeu juridique et donc analysés par des cabinets juridiques spécialisés ou par l'administration fiscale. Cette

³³ Normes d'Exercice Professionnel (NEP) – 520.

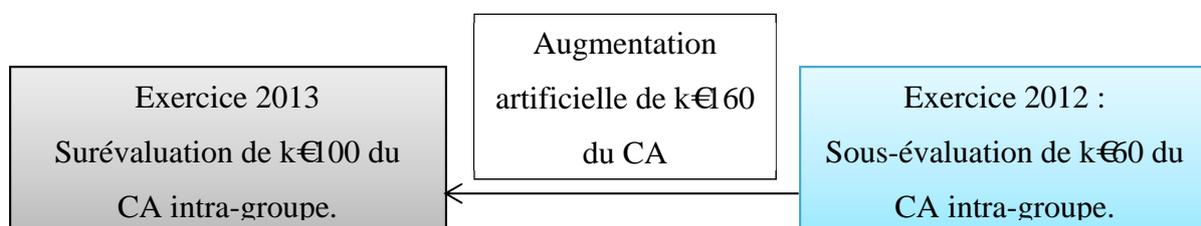
³⁴ Assertions : critères dont la réalisation conditionne la régularité, la sincérité et l'image fidèle des comptes. (NEP-315), voir glossaire pour la définition des assertions citées.

³⁵ TANDEM (méthodologie PwC).

analyse est en effet importante afin de s'assurer de la conformité par rapport aux lois en vigueur. Néanmoins, il est tout aussi primordial de faire le lien entre cette documentation et les comptes des sociétés car les informations que contient la documentation relative aux prix de transfert auront des influences directes sur l'information comptable.

Nous allons illustrer l'incidence des prix de transfert sur l'audit des comptes à travers des exemples.

Si on prend l'exemple de la partie a) de cette section, le chiffre d'affaires de la société A était de k€400 en 2012, de k€600 en 2013 et de k€500 après retraitement en 2013. On aurait pu conclure que le chiffre d'affaires a augmenté de 50% entre 2012 et 2013 alors que dans des conditions normales, le chiffre d'affaires n'aurait progressé que de 25%. Cependant ces deux raisonnements sont erronés puisqu'on ne sait pas si le chiffre d'affaires de l'exercice précédent était artificiellement impacté par les opérations entre les sociétés membres du groupe. En effet, il est possible qu'en 2012 les transactions intra-groupes aient été évaluées en-deçà du prix de pleine concurrence pour la société A, ce qui aurait par exemple un impact négatif de k€60. Le chiffre d'affaires après retraitement est donc de k€460. Ainsi, si l'on prend les chiffres d'affaires retraités des deux exercices (k€460 pour 2012 et k€500 pour 2013), on constate une augmentation de k€40 seulement, soit une variation de 9%.

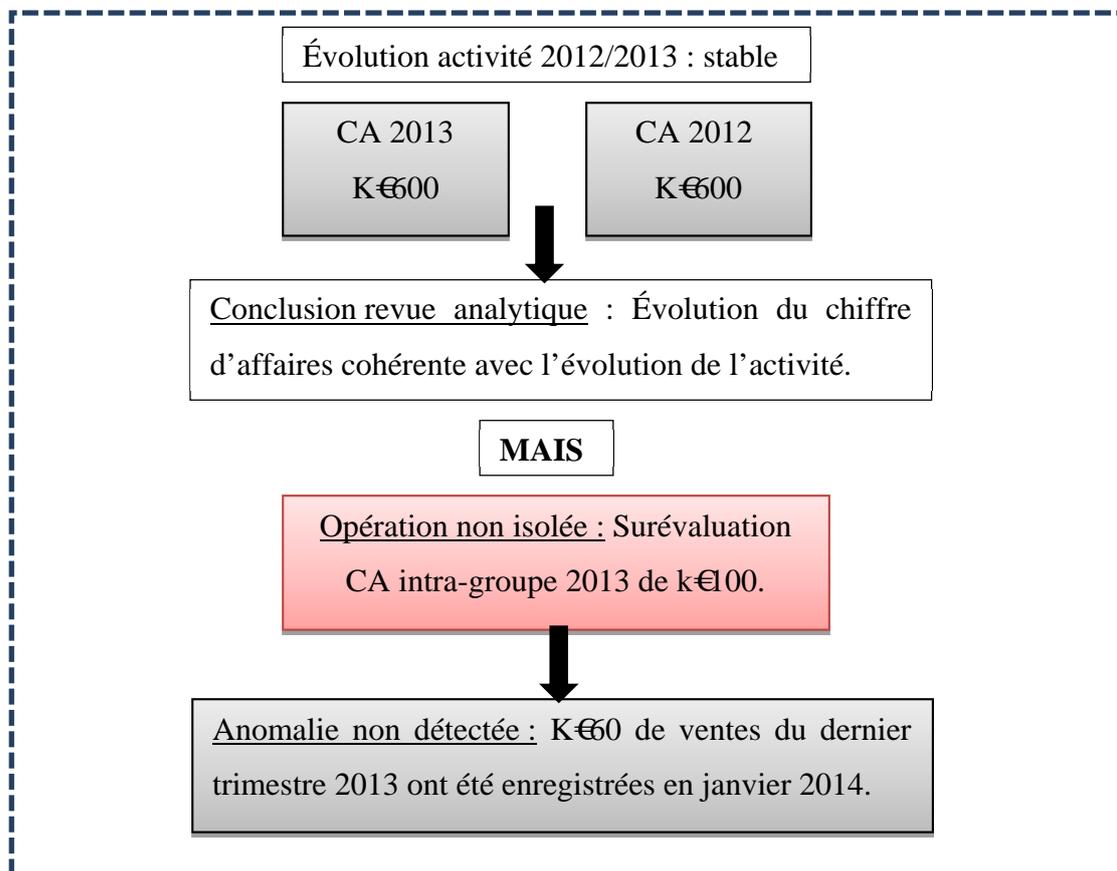


Évolution du Chiffre d'Affaires due à la variation des prix de transfert

Cet exemple montre que la croissance de chiffre d'affaires de k€200 entre 2012 et 2013 est principalement liée aux variations des prix de transfert. Cette augmentation artificielle découle clairement d'un arbitrage de la part du groupe par rapport au « chiffre d'affaires de pleine concurrence ».

Cette différence va non seulement impacter fortement l'auditeur dans sa démarche de rationalisation et de contrôle de cohérence des comptes mais aussi le tiers. Ce dernier pourra penser qu'il se trouve face à une société avec un taux de croissance de 50% alors qu'elle n'a en substance qu'une croissance de 9%.

D'autre part, ce genre d'information comptable trompeuse peut masquer une anomalie qui aurait pu être détectée par le commissaire aux comptes lors de ses travaux de revue analytique. Par exemple, dans un contexte d'activité stable, un chiffre d'affaires surévalué pourrait cacher une anomalie dans la séparation des exercices :



Anomalie non détectée par la revue analytique à cause de la non prise en compte de l'évolution des prix de transfert.

Cet exemple montre comment une anomalie (k€60 de ventes enregistrées sur le mauvais exercice) peut ne pas être détectée lors de la revue analytique car l'évolution du chiffre d'affaires correspondait aux attentes. L'évolution du chiffre d'affaires ne correspondait aux attentes que parce que l'erreur d'affectation d'exercice avait été masquée par les surfacturations de k€100 des ventes intra-groupes (par rapport au prix de pleine concurrence).

Les variations des prix de transfert doivent faire partie intégrante des revues analytiques ou de toutes autres analyses des comptes de sociétés membres d'un groupe car elles peuvent masquer des anomalies et rendre toute analyse financière erronée. Cependant, les opérations à l'intérieur des groupes ne sont que peu analysées car elles sont victimes du raisonnement

comptable selon lequel ces opérations sont annulées en consolidation. Il est vrai que les impacts des prix de transfert sont annulés lors de la consolidation. Néanmoins, une analyse des entités membres de groupe qui ne tiendrait pas compte de l'évolution des transactions intra-groupe, est incomplète et peut même s'avérer erronée si des évolutions importantes entraînent des variations significatives non détectées ou susceptibles de masquer une anomalie d'un autre ordre.

De plus, si les prix de transfert sont déterminés de manière satisfaisante, de fortes variations de ces prix peuvent alerter le commissaire aux comptes car elles sont révélatrices de changements dans l'activité (hausse des prix, changement dans les produits vendus, dans la qualité) de l'entreprise. Ces variations peuvent aussi induire un risque fiscal si elles ne sont dues qu'à des changements de méthode de détermination. Les deux causes potentielles d'évolution des prix de transfert doivent être bien appréhendées lors de l'audit des comptes. En effet, il convient de faire apparaître ces informations dans l'analyse des états financiers avant de confirmer que ces états sont réguliers, sincères et qu'ils donnent une image fidèle de la société.

Le commissaire aux comptes devrait avoir accès à la documentation des prix de transfert des entités qu'il audite. En effet, l'information présentée dans les documentations relatives aux prix de transfert permet d'isoler directement les évolutions dans les prix de transfert qui vont influencer l'analyse des comptes tout en donnant une meilleure compréhension de l'entité et du groupe.

On pourrait se demander jusqu'à quel point le chiffre d'affaires peut être manipulé par le groupe sans impacter significativement l'information comptable. En effet, d'après l'article 222-2 du plan comptable général, « Le chiffre d'affaires correspond au montant des affaires réalisées par l'entité avec les tiers dans le cadre de son activité professionnelle normale et courante ». Nous pouvons nous demander si un chiffre d'affaires artificiellement augmenté ou diminué par le groupe est en accord avec les principes comptables que l'on doit appliquer. Si ce n'est pas le cas, s'assurer de l'intégrité des transactions intra-groupe en prenant connaissance et en remettant en question les hypothèses retenues semble être la solution.

C. Dans les décisions stratégiques des groupes

Comme nous venons de l'étudier, les politiques de prix de transfert sont des leviers économiques importants pour les groupes de sociétés. Nous allons clore notre réflexion en analysant les différentes décisions stratégiques que peuvent prendre les groupes en matière de prix de transfert.

1. Optimisation fiscale

a. Au niveau international

La première utilisation des prix de transfert par les groupes est fiscale. En effet, leur détermination peut faire changer radicalement la base imposable d'un groupe auprès d'un pays au profit d'un autre. C'est le moyen le plus facile et le plus évident de transférer ses bénéfices imposable vers des pays plus accueillants fiscalement. Comme nous l'avons vu précédemment, les institutions internationales et les administrations fiscales ont pris ce sujet à bras le corps afin de limiter l'évasion fiscale des bénéfices des multinationales. Cependant, les méthodes de détermination sont suffisamment larges pour permettre des interprétations différentes. De plus, même si les administrations augmentent le contenu de la documentation nécessaire, les groupes multinationaux peuvent toujours jouer sur l'asymétrie des informations dans leurs secteurs, leurs activités et leurs produits pour continuer à optimiser à moindre échelle leurs bénéfices imposables.

À cela s'ajoute le fait que les groupes concluent souvent des accords avec les administrations fiscales qui ne sont en rien le reflet de l'application du principe de pleine concurrence. A titre d'exemple, nous pouvons citer l'investigation en cours de la part de l'IRS³⁶ sur Caterpillar. La société Caterpillar aurait profité de la fiscalité avantageuse de la Suisse pour mettre en place un système de refacturation « cost plus » (voir explication du mécanisme dans la partie fixation du prix de transfert) qui lui aurait permis d'économiser 2,4 milliards de dollars entre 2000 et 2012³⁷.

³⁶ Internal Revenue Service (IRS) : Administration fiscale américaine.

³⁷ Source : <http://www.bloomberg.com/news/2014-05-02/irs-probing-caterpillar-parts-deals-examined-by-senators.html>

b. Au sein d'un même pays

L'optimisation fiscale d'un groupe grâce aux prix de transfert peut être effectuée au sein d'un même pays. A titre exemple, nous allons présenter deux règles fiscales françaises qui vont être impactées par les prix de transfert.

Tout d'abord, les groupes peuvent avoir tendance à minimiser les chiffres d'affaires des sociétés basées en France supérieurs à €760 000. En effet, lorsque le chiffre d'affaires est supérieur à ce seuil, les sociétés françaises sont passibles de la Contribution Sociale de Solidarité des Sociétés (C3S), soit un taux de contribution de 0,16%³⁸ du chiffre d'affaires.

Les groupes peuvent aussi souhaiter maximiser les avantages octroyés par l'administration française. Les sociétés françaises peuvent bénéficier d'un taux d'imposition de 15% sur leurs bénéfices inférieurs à 38 120€ à condition que leurs chiffres d'affaires soient inférieurs à 7,63 millions d'euros, que leurs capitaux soient entièrement libérés et qu'elles soient détenues à plus de 75% par des personnes physiques³⁹. Il peut donc être intéressant pour les sociétés rentrant dans ces critères de maximiser la portion des bénéfices imposables à 15% afin de profiter au maximum de cet avantage fiscal et donc, de payer le moins possible d'impôt sur les sociétés au taux normal de 33,33%.

Ces deux exemples ont permis d'illustrer le fait que même sur le plan fiscal, les prix de transfert ne supposent pas un passage des frontières comme l'a précisé l'OCDE (voir définition donnée par l'OCDE dans la première partie de cette étude).

2. Meilleure présentation

Bien que les causes principales de l'instrumentalisation des prix de transfert par les groupes soient fiscales, d'autres raisons parfois méconnues peuvent les justifier.

³⁸ Taux de 0,13% pour la C3S et taux de 0,03% pour la contribution additionnelle (source : service-public.fr).

³⁹ Source : service-public.fr

a. Respect des covenants

Lors de prêts bancaires les sociétés doivent souvent s'engager sur le respect de ratios qui s'ils sont enfreints, entraîneront l'exigibilité immédiate de la somme restant à rembourser. Ces clauses de contrat de prêt sont appelées covenants bancaires. Les ratios que la banque prêteuse va demander de respecter, peuvent être de toute nature, les plus courants étant : les Dettes financières nettes/Fonds propres, les Dettes financières nettes/Résultat d'exploitation ou les Charges d'intérêt/Résultat d'exploitation.

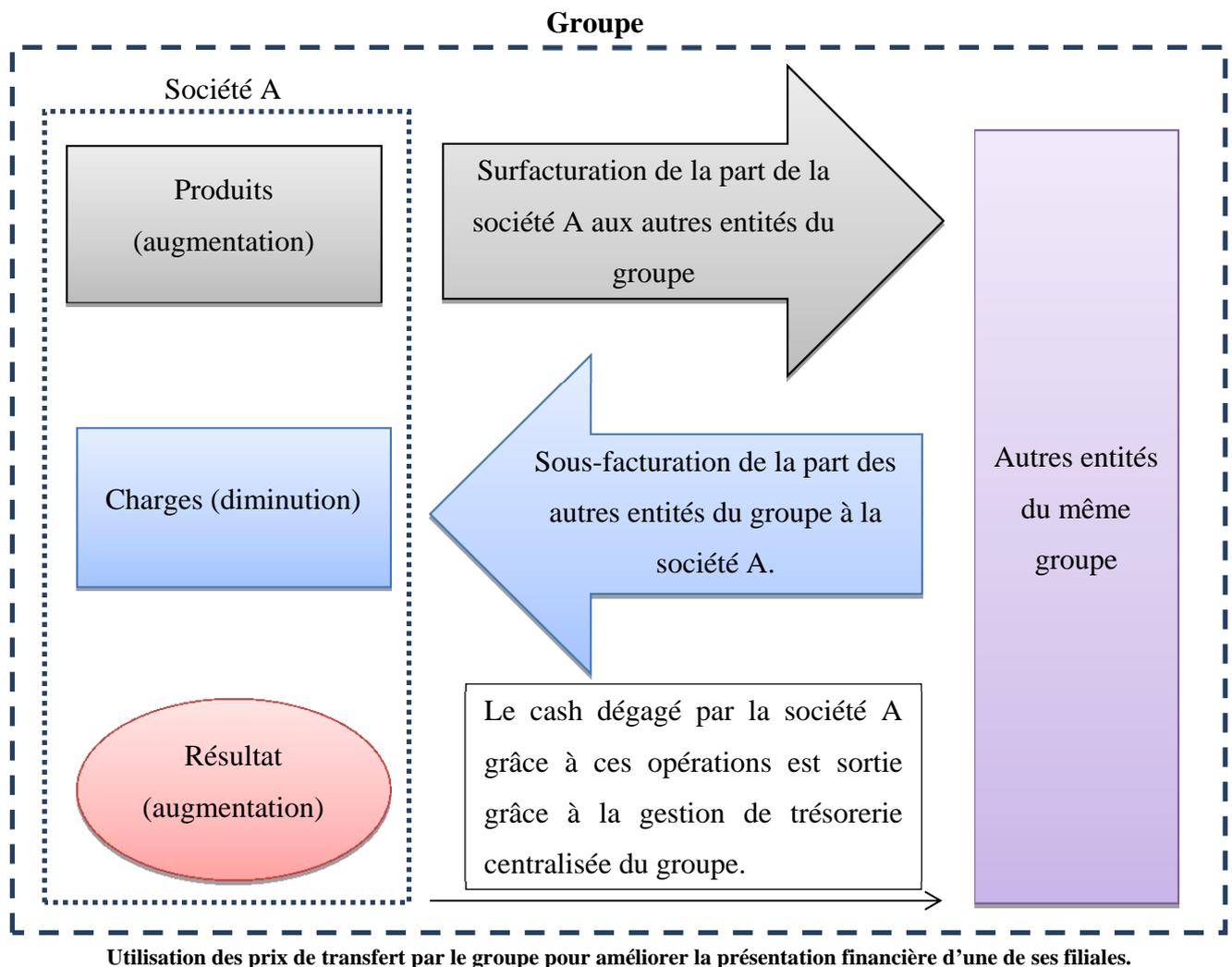
Après notre étude de l'incidence des prix de transfert sur les entités membres d'un groupe, nous comprenons que les comptes sur lesquels se basent ces covenants bancaires peuvent varier fortement et quasi mécaniquement à cause d'un changement dans la détermination d'une transaction intra-groupe. En effet, un groupe a la possibilité d'exercer une influence positive pour respecter un covenant bancaire, ce qui lui permet ainsi d'éviter l'exigibilité immédiate d'un prêt à long terme.

b. Rendre une société plus attractive aux yeux des tiers

Mis à part les volontés d'optimisation fiscale ou de respects de covenants, les prix de transfert peuvent aussi être utilisés pour améliorer la présentation de certaines entités membres d'un groupe. En effet, dans notre exemple sur la surfacturation intragroupe, nous avons pu constater la différence observée dans l'analyse financière sur des bilans et comptes de résultats retraités et non retraités.

Un groupe peut ainsi assainir ou améliorer les comptes d'une société d'une manière totalement indolore en matière de cash puisque la plupart des groupes mettent en place une gestion centralisée de la trésorerie (ou cash pooling). Par exemple, si le groupe anticipe le rachat ou la cession d'une filiale, ou souhaite attirer des tiers (investisseurs, banques...), il peut artificiellement augmenter le chiffre d'affaires de cette entité en augmentant les prix de transfert qu'elle facture aux autres entités du groupe, tout en augmentant sa rentabilité en baissant les prix de transfert facturés par les autres entités du groupes à cette entité. Ce mécanisme à deux étages (produits et/ou charges) va augmenter considérablement l'attractivité de cette entité tout en étant indolore pour le groupe car le cash supplémentaire que l'entité pourrait détenir, est centralisé dans les comptes de la société mère et ne sera en aucun cas perdu en cas de cession.

Schéma du mécanisme d'optimisation de l'attractivité d'une filiale de groupe (société A) grâce aux prix de transfert :



Cet exemple montre qu'un sujet en apparence fiscal a aussi des impacts majeurs dans tous les domaines financiers des sociétés. En effet, les prix de transfert peuvent être perçus comme des leviers de manipulation des comptes des sociétés et devraient être traités en tant que tels dans l'analyse financière des sociétés membres d'un groupe. Il convient donc à ce titre de bien analyser ces prix lors de toute opération d'évaluation d'une entité membre de groupe.

Conclusion

En conclusion, notre analyse des prix de transfert nous a permis de mettre en valeur les incidences multiples des règles à mettre applicables. Les prix de transfert sont un levier de manipulation essentiel pour les groupes. Il est donc crucial de bien établir le lien entre l'obligation fiscale et l'analyse financière lors de toute étude des comptes individuels d'une société membre d'un groupe.

Nous avons par ailleurs démontré que bien que les opérations intragroupes soient éliminées en consolidation, elles peuvent nuire très fortement aux entités membres de groupes. En effet, leurs comptes individuels sont affectés par les transactions intragroupes au même titre que par les opérations effectuées avec des entités indépendantes.

Les comptes individuels sont les principales données sur lesquels toute analyse financière est basée. Ceci étant, cette étude nous a sensibilisés au fait qu'il est crucial d'appréhender les incidences des prix de transfert pour produire une analyse financière exacte d'une société membre de groupe. A ce titre, nous avons mis en évidence le rôle fondamental des prix de transfert sur la mission d'audit des comptes.

Grâce à la connaissance des effets des prix de transfert sur les entités, il nous a été possible d'analyser leurs incidences sur les politiques des groupes.

L'utilisation la plus directe, mais aussi la plus connue, des prix de transfert est l'optimisation fiscale à l'international des groupes. Ce sont en effet des leviers importants qui permettent aux groupes d'orienter leurs bénéfices imposables vers des pays à « fiscalité accueillante ». Cependant, nous avons observé qu'il était aussi possible, dans une moindre mesure, d'optimiser fiscalement le résultat imposable d'un groupe au sein d'un même pays en maximisant l'impact des opportunités fiscales tout en minimisant l'incidence des taxes et impôts. Nous en avons conclu que comme le stipule la définition de l'OCDE, la notion de prix de transfert n'induit pas la notion de passage de frontière et ce, même lorsque l'on évoque les possibilités d'optimisations fiscales données par les prix de transfert.

Nous sommes ensuite passés outre le traitement purement fiscal des prix de transfert pour comprendre les possibilités d'utilisation de ces prix comme des outils d'aides à la gestion.

Nous avons ainsi constaté que les groupes peuvent orienter les flux financiers entre leurs entités grâce à leur politique de prix de transfert. De ce fait, ils ont la possibilité de développer, ou au contraire de diminuer, artificiellement l'attractivité de certaines entités en fonction de leurs propres besoins ou de ceux de leurs entités. Les prix de transfert peuvent donc être utilisés dans des buts de gestion très différents, allant du respect de ratios jusqu'à l'augmentation ou la diminution de l'attractivité d'une filiale en vue d'une opération avec des tiers.

Pour conclure, cet écrit nous a amené à constater que l'impact des prix de transfert sur le développement des groupes ne se limite en aucun cas à la création d'adresses, de filiales dans des pays à « fiscalités accueillantes » en vue d'une optimisation de leur assiette imposable. Il est incorrect mais aussi dangereux de considérer que le seul enjeu des prix de transfert réside simplement dans le transfert de bénéfices entre pays. **Les prix de transfert sont de véritables outils de gestion stratégique grâce auxquels le groupe peut faire preuve d'une totale souplesse dans son développement.**

Lors de notre étude, nous avons pu remarquer la volonté des administrations fiscales et des institutions internationales à comprendre et à rationaliser la réalité économique des transactions intragroupes. Leur démarche consiste à annuler l'effet du groupe en intégrant ces corrections dans leurs vérifications. Nous pouvons alors nous demander si cette volonté de supprimer les groupes lors de la fixation des prix de transfert ne va pas conduire à rigidifier progressivement les relations entre les sociétés appartenant à un même groupe et donc, à terme, à remettre en cause la raison même de l'existence du groupe.

Glossaire

Actif : Un actif est un élément identifiable du patrimoine ayant une valeur économique positive pour l'entité, c'est-à-dire un élément générant une ressource que l'entité contrôle du fait d'événements passés et dont elle attend des avantages économiques futurs.

Évaluation : Les éléments financiers (actifs, passifs, engagements...) sont correctement évalués.

Exactitude : Les montants et les autres données relatives aux opérations et événements sont corrects.

Exhaustivité : Toutes les transactions et événements qui se sont produits et qui auraient dû être enregistrés l'ont bien été.

Existence : Les actifs et les passifs existent à la date de clôture. Les transactions enregistrées au compte de résultat correspondent à des événements économiques qui se sont produits pendant la période.

Normes d'Exercice Professionnel (NEP) : Normes d'audit françaises qui constituent l'ensemble des règles que le Commissaire Aux Comptes doit suivre dans l'exercice de ses missions.

Présentation : Les opérations et les événements ont été enregistrés dans les comptes adéquats. L'information financière est présentée et décrite de manière appropriée.

Séparation des exercices : Les opérations et les événements ont été enregistrés sur la bonne période comptable.

Tandem : Méthodologie interne de PwC.

Bibliographie/Webographie

Compte tenu de la spécificité du sujet traité, le nombre des sources d'informations qu'il a été nécessaire de consulter, est significatif. La bibliographie présentée ci-dessous, bien que non exhaustive, se veut être le recueil des sources essentielles à la compréhension et à l'approfondissement de cette étude.

➤ Les prix de transfert dans le monde

- OCDE (Juillet 2010), *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales.*

Disponible sur : http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/principes-de-l-ocde-applicables-en-matiere-de-prix-de-transfert-a-l-intention-des-entreprises-multinationales-et-des-administrations-fiscales-2010_tpg-2010-fr

- OCDE (Juillet 2010), *Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune.*

Disponible sur : http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/modele-de-convention-fiscale-concernant-le-revenu-et-la-fortune-2010_9789264175273-fr

- OCDE (Juin 2011), *Législation sur les prix de transfert – Proposition d'approche.*

Disponible sur : <http://www.oecd.org/fr/ctp/prix-de-transfert/46667779.pdf>

- OCDE (2013), *Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices.*

Disponible sur : http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/plan-d-action-concernant-l-erosion-de-la-base-d-imposition-et-le-transfert-de-benefices_9789264203242-fr

- OCDE (Juillet 2013), *White paper on transfer pricing documentation.*

Disponible sur : <http://www.oecd.org/fr/ctp/prix-de-transfert/LivreBlancDocumentationPrixTransfer.pdf>

- OCDE (Juillet 2013), *Revised discussion draft on transfer pricing aspects of intangibles*.

Disponible sur : <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/revised-discussion-draft-intangibles.pdf>

- Commission des Communautés Européennes (Novembre 2005), *Proposition de code de conduite relatif à la documentation des prix de transfert pour les entreprises associées au sein de l'UE*.

Disponible sur :

[http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/COM\(2005\)543_fr.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/COM(2005)543_fr.pdf)

- Journal officiel de l'Union européenne (Juillet 2006), *Résolution du conseil et des représentants des gouvernements des Etats membres, réunis au sein du Conseil du 27 juin 2006, concernant le code de conduite relatif à la documentation des prix de transfert pour les entreprises associées au sein de l'Union européenne*.

Disponible sur : <http://84.96.29.178/pdf/207/Codecond-documentation-pxtransfert.pdf>

- PATA (Mars 2003), *Pacific Association of Tax Administrators Transfer Pricing Documentation Package*.

Disponible sur : http://www.ustransferpricing.com/PATA_transferpricingpackage.pdf

➤ Les prix de transfert en France

- Pour l'ensemble des références législatives : <http://legifrance.gouv.fr> ; <http://bofip.impots.gouv.fr> ; <http://vosdroits.service-public.fr>

- Rapport de M. Eric Bocquet : *L'évasion fiscale internationale, et si on arrêta ?* (Juillet 2012), *Annexe 4 – Réponse aux questionnaires adressés à la direction des finances publiques, Commission d'enquête sur l'évasion des capitaux et des actifs hors de France et ses incidences fiscales*.

Disponible sur : <http://www.senat.fr/rap/r11-673-1/r11-673-175.html>

- Direction générale des impôts (Novembre 2006), *Les prix de transfert – Guide à l'usage des PME*.

Disponible sur : http://www2.impots.gouv.fr/documentation/prix_transfert/guide-app-pme.pdf

➤ Cours scolaire

- Cours de lecture des états financiers, Perier S, Master 2 Comptabilité, Contrôle, Audit (IAE de Grenoble)

- Cours d'audit légal, Gonthier N, Master 2 Comptabilité, Contrôle, Audit (IAE de Grenoble)

➤ Analyse des prix de transfert pour les actifs incorporels

- Bahor Azadeh et Emmanuel Dinh, *La difficile évaluation des biens incorporels en matière de prix de transfert : quelles solutions aujourd'hui ?*, Revue de fiscalité de l'entreprise n°1 (2011)

<http://www.leadersleague.com/news/view/id/e885dce49bce52d23481e87599405e84>

➤ Référentiels utilisés

- CNCC (2014), *Table synthétique des normes et textes des NEP*.

Disponible sur :

https://www.cncc.fr/sections/documentation_profes/documentation_de_ref/norme_et_doctrine_pr/table_synthetiques_d/view

<http://www.focuspcg.com>

<http://www.plancomptable.com>

➤ Actualités

- Nouvelle obligation de documentation :

<http://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/cercle-88330-les-nouvelles-regles-fiscales-sur-les-prix-de-transfert-1001664.php>

http://www.flf.fr/breves/documentation-prix-transfert-nouvelle-obligation_48.html

- Affaire Google :

http://www.huffingtonpost.fr/2014/04/25/redressement-fiscal-google_n_5211287.html

<http://www.challenges.fr/monde/20121031.FAP2815/double-irlandais-et-sandwich-hollandais-la-recette-de-google-pour-reduire-ses-impots.html>

<http://www.lesechos.fr/tech-medias/hightech/0203463249575-redressement-fiscal-google-reconnait-etre-sous-le-coup-d-une-procedure-en-france-667043.php>

- Affaire Caterpillar :

<http://www.bloomberg.com/news/2014-05-02/irs-probing-caterpillar-parts-deals-examined-by-senators.html>

<http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702304157204579473644211837698>

- WTO, *Organisation mondiale du commerce – Statistiques du commerce international 2013*.
Disponible sur : http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2013_f/its2013_f.pdf

- Analyse du commerce mondial :

http://www.observateurocde.org/news/archivestory.php/aid/564/Lentreprise_mondiale.html

➤ Divers

- Site d'informations générales sur les prix de transfert :

<http://prixdetransfert.com/>

- Présentation des incoterms :

<http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance>

ANNEXES

Annexe 1 : Article 223 A du Code général des impôts – Critères de détermination d'entité faisant partie d'un groupe relevant du régime d'intégration fiscale.

« Une société peut se constituer seule redevable de l'impôt sur les sociétés dû sur l'ensemble des résultats du groupe formé par elle-même et les sociétés dont elle détient 95 % au moins du capital, de manière continue au cours de l'exercice, directement ou indirectement par l'intermédiaire de sociétés ou d'établissements stables membres du groupe, ci-après désignés par les termes : sociétés du groupe, ou de sociétés ou d'établissements stables, ci-après désignés par les termes : sociétés intermédiaires, détenus à 95 % au moins par la société mère, de manière continue au cours de l'exercice, directement ou indirectement par l'intermédiaire de sociétés du groupe ou de sociétés intermédiaires. Le capital de la société mère ne doit pas être détenu à 95 % au moins, directement ou indirectement, par une autre personne morale soumise à l'impôt sur les sociétés dans les conditions de droit commun ou selon les modalités prévues à l'article 214. Toutefois, le capital de la société mère peut être détenu indirectement à 95 % ou plus par une autre personne morale soumise à l'impôt sur les sociétés dans les conditions de droit commun ou selon les modalités prévues à l'article 214, par l'intermédiaire d'une ou plusieurs personnes morales non soumises à cet impôt dans ces mêmes conditions ou par l'intermédiaire d'une ou plusieurs personnes morales qui y sont soumises dans ces mêmes conditions mais dont le capital n'est pas détenu, directement ou indirectement, par cette autre personne morale à 95 % au moins. ... »

Annexe 2 : Présentation de la documentation en matière de prix de transfert préconisée par l'OCDE

Fichier principal	Fichier local
<p>Vue d'ensemble de l'entité multinationale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organigrammes illustrant la structure juridique et de propriété ainsi que l'emplacement géographique • Structure de gestion et emplacement géographique du personnel de direction clé 	<p>Description de la structure de gestion de l'entité locale, de sa structure hiérarchique et de l'emplacement des cadres supérieurs</p> <p>Mention du fait que l'entité locale a été ou pas touchée par des réorganisations d'entreprise ou des transferts d'actifs incorporels au cours de l'année en cours ou précédente</p>
<p>Description de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Description des principales sources de bénéfice, de la chaîne d'approvisionnement, d'ententes de service importantes avec parties liées, de l'analyse fonctionnelle des principaux facteurs contribuant à la création de valeur et la description des réorganisations d'entreprise effectuées au cours des cinq dernières années • Liens Internet vers des analyses représentatives du secteur 	<p>Opérations contrôlées, y compris :</p> <ul style="list-style-type: none"> • une description des opérations contrôlées • les montants totaux des frais intersociétés par opération • l'identification des parties associées pour chaque catégorie d'opérations contrôlées • une analyse fonctionnelle détaillée du contribuable relativement à chaque catégorie d'opérations contrôlées • toute autre opération contrôlée touchant directement ou indirectement le contribuable • l'indication de la méthode de prix de transfert la plus appropriée par catégorie d'opération et les raisons justifiant le choix de cette méthode • le choix de la partie testée • les principaux postulats sur lesquels se fonde l'analyse de prix de transfert • les raisons de l'exécution d'une analyse pluriannuelle (le cas échéant) • les opérations comparables non contrôlées choisies • les ajustements faits au titre de la comparabilité • les raisons de croire que les opérations contrôlées ont été effectuées dans des conditions de pleine concurrence • le sommaire de l'information financière utilisée aux fins de l'application de la méthode de prix de transfert
<p>Biens incorporels de l'entité, y compris, par exemple,</p> <ul style="list-style-type: none"> • une description de la stratégie globale d'expansion, de la propriété et de l'exploitation des biens incorporels • une liste des importants biens incorporels et un aperçu des entités ayant droit aux rendements tirés de ces biens • une liste d'ententes importantes avec des parties liées concernant les biens incorporels • une description des politiques de prix de transfert • une description des importants transferts d'intérêts de biens incorporels au cours de l'année considérée 	
<p>Activités financières</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prêts et autres arrangements financiers intersociétés importants et aperçu des parties en cause, de leur emplacement et des principaux montants engagés • Politique de prix de transfert 	
<p>Situation financière et fiscale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comptes consolidés • Liste et brève description des APP applicables à l'entité et des autres décisions fiscales pertinentes • Procédures amiables (PA) en cours et réglées au cours des deux dernières années • Tableau démontrant le nombre d'employés par pays • État des résultats consolidé 	<p>Information financière</p> <ul style="list-style-type: none"> • États financiers annuels de l'entité locale (exercice courant et exercices antérieurs) • Tableaux de répartition faisant un rapprochement entre les données financières employées aux fins de l'application de la méthode de prix de transfert et les états financiers annuels; et tableaux sommaires des données financières pertinentes à des fins de comparaison

Tableau tiré de l'article en date du 21 octobre 2013 : « Le Livre blanc de l'OCDE sur la documentation relative aux prix de transfert propose une approche coordonnée fondée sur une structure à deux niveaux » ; Charles Thériault, Rémi Gray et Simon Langlois ; Alert Pricing Knowledge Network (Alerte Règlement des contestations et des différends en matière fiscale) ; PwC.