



**FISCAL**  
NEWS



Comptez sur nous !

# LES PRIX DE TRANSFERT

Une actualité récente a placé sous le feu des projecteurs la problématique fiscale des prix de transfert.

Ce nouveau numéro de la Fiscal News a pour objet de présenter ce concept qui certes a un caractère international mais qui trouve à s'appliquer à l'intérieur de groupes français.

Selon la définition de l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE), les prix de transfert sont "les prix auxquels une entreprise transfère des biens corporels, des actifs incorporels, ou rend des services à des entreprises associées".

En pratique il s'agit du prix des transactions entre entreprises d'un même groupe et établies dans des États différents. Cela suppose l'existence de transactions intra-groupes et le passage d'une frontière.

Toutefois on retrouve cette même problématique en droit franco-français dans le cadre des relations intragroupes à l'occasion, notamment, de la mise en place de conventions de prestations de services entre une holding et ses filiales.

# 01

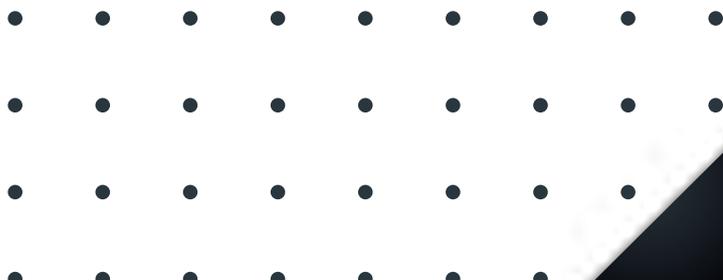
## LES OPERATIONS CONCERNEES PAR LES PRIX DE TRANSFERT

**Il s'agit non seulement des ventes de biens et de marchandises, mais également de toutes les prestations de services intra-groupes** : partage de certains frais communs entre plusieurs entreprises du groupe (frais d'administration générale ou de siège), mise à disposition de personnes ou de biens, redevances de concession de brevets ou de marques, relations financières, services rendus par une société du groupe aux autres sociétés du même groupe, par exemple.

Il est évident qu'en fixant leurs prix de transfert, les groupes opèrent des choix qui affectent de façon immédiate et directe l'assiette fiscale des États concernés par les transactions.

C'est la raison pour laquelle les États vérifient et contrôlent que les entreprises implantées sur leur territoire et qui commercent avec d'autres entreprises liées et implantées à l'étranger sont correctement rémunérées pour les opérations réalisées et déclarent la juste part du résultat devant leur revenir eu égard aux activités déployées.

**NB:** l'administration fiscale a publié un [Guide du prix de transfert à l'usage des PME](#) auquel on peut se reporter utilement pour apprécier correctement les enjeux fiscaux de ce type de situation.



# 02

## LE CONTROLE DES PRIX DE TRANSFERT A L'INTERNATIONAL

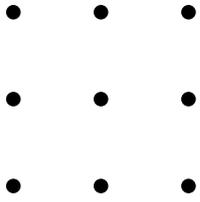
Afin de pouvoir s'assurer que les bases d'imposition de chaque pays sont les plus justes possibles, et afin d'éviter les conflits entre les différentes administrations fiscales et les distorsions de concurrence entre les entreprises, les pays membres de l'OCDE ont adopté **le principe du "prix de pleine concurrence"** pour les opérations intra-groupes.

Concrètement cela signifie que le prix pratiqué entre des entreprises dépendantes doit être le même que celui qui aurait été pratiqué sur le marché entre deux entreprises indépendantes.

En droit français, **l'article 57 du CGI** permet à l'administration fiscale de s'assurer du respect de ce principe et de rectifier éventuellement les résultats déclarés lorsque des bénéfices ont été indirectement transférés à l'étranger, soit par voie de majoration ou de diminution des prix d'achat ou de vente, soit par tout autre moyen.

Aussi, et selon les indications données par l'administration, l'entreprise doit, dans un premier temps, analyser les fonctions qu'elle exerce et les risques qu'elle assume et recenser les actifs et les moyens qu'elle a mis en œuvre. Elle doit ensuite déterminer la méthode et le prix des transactions intra-groupes. Enfin, elle doit s'assurer de la conformité de la tarification retenue au prix de pleine concurrence.

**En cas de contrôle le service vérificateur examinera la conformité des prix de transfert pratiqués par l'entreprise, aussi bien pour les achats et les ventes que pour toute autre opération, au regard du principe de pleine concurrence.**



## LE CONTROLE DES PRIX DE TRANSFERT A L'INTERNATIONAL

Les risques de rectifications en matière de prix de transfert sont d'autant plus élevés si ces prix apparaissent comme étant établis de manière arbitraire, sans avoir eu recours à une méthode définie et appliquée de manière cohérente et qui puisse être justifiée.

Aussi les entreprises, notamment les groupes internationaux, doivent être en mesure de justifier auprès de l'administration fiscale les politiques de prix de transfert mises en œuvre au sein du groupe auquel elles appartiennent.

C'est dans ce cadre qu'elles sont soumises à un certain nombre d'obligations déclaratives :

- Elles doivent produire, en dehors de toute procédure de contrôle, une déclaration sur la politique de prix de transfert ainsi qu'une déclaration pays par pays.
- L'article L. 13 AA du LPF impose aux grands groupes de tenir à disposition de l'administration, en cas de vérification de comptabilité, une documentation qui permet de justifier leur politique de prix de transfert.
- L'administration fiscale française peut solliciter l'assistance internationale avec certains pays signataires d'une convention réciproque d'échange d'informations.

# 03

## LA MISE EN ŒUVRE DE L'ARTICLE 57 DU CGI

Pour opérer les redressements prévus par l'article 57 du CGI, **l'administration doit démontrer non seulement que l'entreprise française est placée sous la dépendance d'une entreprise étrangère ou en possède le contrôle, mais encore que les opérations faisant l'objet de redressements sont constitutives d'un transfert indirect de bénéfices à l'étranger ne relevant pas de la gestion normale de l'entreprise.**

Aux termes de l'article 57 du CGI, ces transferts indirects de bénéfices peuvent être opérés, soit par voie de majoration ou de diminution des prix d'achat ou de vente. C'est à ce titre que peuvent être remises en cause un certain nombre d'opérations :

- le versement de redevances excessives ou sans contrepartie ;
- l'octroi de prêts sans intérêt ou à un taux réduit ;
- les remises de dettes (renonciation aux intérêts stipulés par les contrats de prêt) ;
- l'attribution d'un avantage hors de proportion avec le service obtenu.

On observera que ces différentes opérations analysées et mises en cause peuvent se retrouver au sein des relations économiques mises en place à l'intérieur d'un groupe français.

**Cependant, l'entreprise peut combattre cette présomption en démontrant que ces avantages ne se sont pas traduits en fait par un transfert de bénéfices à l'étranger.**

# 04

## LES CONSEQUENCES FISCALES

**Elles sont doubles et en ce sens elles sont considérablement pénalisantes.** Non seulement les rehaussements opérés sont réintégrés dans les bases de l'impôt sur les sociétés, en vertu de l'article 57 du CGI, mais au surplus ils sont considérés comme des revenus distribués et imposables en tant que tels en application de dispositions fiscales spécifiques:

- article 109 1 1° du CGI si l'exercice de rattachement de la distribution est bénéficiaire ;
- article 109 1 2° du CGI ou de l'article 111 a du CGI si les résultats de cet exercice sont déficitaires et si la société étrangère bénéficiaire des produits indirectement transférés est associée, actionnaire ou porteur de parts de la société française ;
- article 111 c du CGI qui visent des avantages occultes, si l'une ou l'autre des deux précédentes dispositions n'est pas susceptible d'être appliquée.

Dans la mesure où la société bénéficiaire des produits transférés ou des avantages consentis a son siège hors de France, la distribution indirecte peut être soumise à la retenue à la source au taux prévu par l'article 119 bis 2 du CGI sous réserve des conventions fiscales internationales.

**Dans ce contexte particulier la société peut solliciter le bénéfice de la procédure dite de régularisation** prévue à l'article L. 62 A du livre des procédures fiscales afin d'être exonérée de cette retenue à la source dans la mesure où elle satisfait aux conditions prévues par la loi.

En effet, le bénéfice de cette disposition suppose, entre autres, que les sommes qualifiées de revenus distribués par l'administration soient rapatriées en France au profit de la société redevable dans un délai de soixante jours à compter de la demande.

# 05

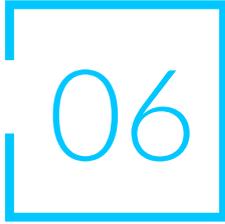
## L'ACCORD PREALABLE DE PRIX DE TRANSFERT POUR LES PME

Comme on vient de le voir la détermination du prix de pleine concurrence peut s'avérer complexe pour les petites et moyennes entreprises (PME). C'est la raison pour laquelle, et pour mieux les informer, que l'administration fiscale a mis à leur disposition un guide pratique, intitulé [Guide du prix de transfert à l'usage des PME](#).

Par ailleurs et pour les sécuriser fiscalement et prévenir les différends qui pourraient naître avec l'administration au sujet de l'appréciation de la normalité des rémunérations intra-groupes, **une procédure simplifiée dite d'accord préalable de prix a été mise en place à leur profit.**

En pratique, cet accord, sorte de **rescrit fiscal**, garantit l'entreprise que les prix pratiqués dans ses relations industrielles, commerciales ou financières intra-groupes n'entrent pas dans les prévisions d'un transfert de bénéfices au sens de l'article 57 du CGI.

Cet accord est à solliciter auprès de la Mission d'expertise juridique et économique internationale (MEJEI) de la Direction Générale des Finances Publiques située à Bercy.



## CONCLUSION

Il apparaît que la politique de prix de transfert est source de complexité et de risque fiscal.

**Aussi il est conseillé aux opérateurs confrontés à cette problématique d'être très prudents dans la mise en place de leur politique de prix de transfert pour laquelle l'administration est très exigeante. En ce sens on constate que la jurisprudence sensible à ce type de problème devient de plus en plus répressive.**

En ce qui concerne les PME confrontées à ce type de difficultés on leur conseillera de **recourir à l'accord préalable** qui sera de nature à sécuriser les relations intragroupes qu'elles ont instituées.

**Mieux vous informer,  
nous rapprocher de vous  
et encore mieux vous conseiller.**

**Notre spécialiste  
reste à votre écoute .**

**FCC**  
Comptez sur nous ! ▽