

COMMANDE TRANSFERT

SOMMAIRE

Introduction

Partie 1 : Les réglementations en vigueur des prix de transfert et les méthodes de prix de transfert.

I. Les réglementations relatives à la fixation des prix de transfert

1.1) Au niveau mondial

1.2) Cas de la France

II. Les différentes méthodes de fixation des prix de transfert

2.1) Les méthodes traditionnelles (présentation, forces et faiblesses)

2.2) Les méthodes transactionnelles (présentation, forces et faiblesses)

Partie 2 : L'impact des méthodes de prix de transfert sur l'activité des entreprises

I. L'impact sur la présentation des états financiers

1.1) Dans les comptes du groupe

1.2) Impact des transactions sur le travail des auditeurs et sur la comptabilité analytique

II. L'influence sur la gouvernance de l'entreprise

2.1) Les choix fiscaux : tendance à l'optimisation

2.2) Dans la présentation pour les tiers

Conclusion

Glossaire

Introduction

Pour une entreprise, le déploiement à l'international est une alternative très bénéfique et rentable. Cependant, il peut arriver que les transferts de prix posent problème et deviennent un obstacle à la tenue d'une bonne organisation au sein d'une entreprise. C'est pour cela qu'il est nécessaire de chercher les impacts réels des prix de transfert qui pourront se présenter afin d'endiguer tous les problèmes éventuels, voire les éviter.

Selon l'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* »¹. En effet, les prix de transfert sont les prix des transactions intra-entreprises qui dépassent les frontières. Il est donc question d'un seul et même groupe qui a des filiales ou des résidents dans d'autres pays et dont les transactions sont considérées comme des opérations import-export d'une même entreprise, c'est-à-dire d'une multinationale. En 2010, l'OCDE a évalué ces transactions à près de 60% du commerce mondial². C'est pour cela que la fixation des prix de transfert est importante. Importance qui se juge par la nécessité pour chaque groupe de disposer d'informations en interne, et de les utiliser pour améliorer les domaines fiscal et financier.

Pour l'année 2011, l'OCDE a compté 1 929 millions d'euros en termes de rectifications fiscales des prix de transfert pour la France³. D'après l'OMC, les exportations de 2012 ont été estimées à 17 300 milliards de dollars pour les marchandises si les services commerciaux étaient de 4 250 dollars. Des données erronées qui démontrent l'ampleur des transactions à l'international et amènent à la conclusion selon laquelle il faut régler les prix de transfert. La réglementation doit être de rigueur afin d'endiguer les problèmes éventuels mais également rationaliser les échanges.

L'OCDE a également estimé que la place des transactions intragroupes pourrait être davantage importante d'ici quelques années. La notion de transfert ici introduite permet alors de comprendre le réel enjeu des prix de transfert en général, avant d'entamer le fond de notre recherche. Et étant donné que les prix de transfert offrent la possibilité d'étudier et d'acquérir des informations sur un groupe donné, il faut lui accorder une place dans cette étude. Ceci est

¹ Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert – Guide à l'usage des PME, 2006, page 6

² OCDE, Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, 2010.

³ Commission d'enquête sur l'évasion des capitaux et des actifs hors de France et ses incidences fiscales, 04/06/2012, Travaux parlementaires, Sénat

également la cause des réglementations de flux d'ordre international. En effet, les informations recueillies sont un levier important d'optimisation fiscal et financier mais aussi économique, tant pour l'entreprise que pour un pays. Dans ce même ordre d'idées s'inscrit la rationalisation des échanges intragroupes.

Pour évaluer les prix de transfert en entreprise, un stage a été effectué en Suisse dans le groupe « Big 4 ». Au cours de mon stage, j'ai réalisé majoritairement des missions en « trading de matières premières » avec une grande société de trading de pétrole, dans laquelle je travaille également. Sa principale mission est la vente de pétrole, de gazoline, d'électricité et de charbon. En 2015, cette société a réalisé 115 milliards d'euros de chiffres d'affaires. Dans ce secteur, le niveau de marge est très faible, mais les volumes de transactions sont très élevés, et donc en découle naturellement une problématique des prix de transfert. C'est pour cette raison que cette entreprise a été choisie comme lieu de stage. L'entreprise est un acteur fort dans la place Genevoise. Elle effectue même de nombreuses transactions avec toutes ses filiales, en grand nombre, à travers le monde. Et puisque l'étude se déroule en Suisse, les comptes consolidés sont en IFRS, ce qui permet d'adopter une approche plus globalisée du sujet.

Cette expérience en entreprise m'a permis de revoir et d'étudier plus succinctement les prix de transfert, qui apparaissent comme un sujet d'actualité compte tenu du développement des marchés et du commerce internationaux actuels. Alors, ce sujet est intéressant car il permet de retrouver les réalités actuelles auxquelles les entreprises multinationales françaises sont sujettes au même titre que les entreprises suisses. Devant la crise financière qui finit par détruire petit à petit leur économie, et qui les conduit à s'endetter fortement, trouver les impacts des prix de transfert s'avère ainsi important. Et ce, afin de comprendre d'emblée quels sont les problèmes liés à la fixation des prix de transfert et en connaître l'étendue.

Pour la France seulement, en 2011, plus de 1900 millions d'euros ont été investis dans les transactions des multinationales. Ce qui est très élevé par rapport à l'année 2008 avec déjà à l'époque 20 673 millions d'euros alors qu'en 1996, l'investissement ne comptait que 0.2 millions d'euros. Et même les plus grandes entreprises de renom international n'ont pas été épargnées par cette crise française malgré leur puissance financière.

Nous constatons que la partie fiscale, tout aussi importante que la déstabilisation partie financière, se présente comme un grand risque, voire le principal à encourir. C'est dans ce sens que nous chercherons à savoir les impacts des prix de transfert tant sur le plan fiscal que sur le plan financier. De ce fait, la problématique qui va guider cette recherche est la suivante :

Quelle est l'impact du choix de la méthode de prix de transfert sur l'activité de l'entreprise ?

Sachant que la méthode choisie par une entreprise pour déterminer ses prix de transfert peut avoir soit un effet positif soit un effet négatif sur sa vie fiscale et financière, pour répondre à la problématique suscitée, nous présenterons les différentes réglementations en vigueur sur le sujet, en passant par les réglementations concernant les prix de transfert à l'échelle mondiale et en France. Ensuite, nous étudierons les différentes méthodes de prix de transfert. Ce qui fera en tout l'objet d'une première partie. Dans la seconde partie, nous traiterons de ses impacts sur l'activité de l'entreprise, notamment sur la présentation des états financiers et la gouvernance des entreprises.

Partie 1 : Les réglementations en vigueur des prix de transfert et les méthodes de prix de transfert

I. Les réglementations relatives à la fixation des prix de transfert

Les réglementations des prix de transfert font l'objet d'une initiative inquiétante mais nécessaire par les institutions internationales ainsi que les administrations fiscales. L'OCDE, à titre d'institution commerciale internationale, a mis en place les réglementations qui

s'appliquent et doivent s'appliquer avec en plus toutes les directives nécessaires, surtout sur le plan juridique et ce, à plusieurs niveaux.

Pour savoir quelles sont les réglementations actuellement en vigueur, nous étudierons dans cette première partie le cadre juridique, d'abord au niveau international et en Europe, et enfin en France. Après, nous passerons aux méthodes de fixation des prix de transfert, celles qui sont traditionnelles et ensuite celles qui sont transactionnelles.

I.1. Au niveau mondial

1. Le contexte réglementaire international

Sur le plan international, les réglementations ont été fixées par l'OCDE. Mais les rapports de l'OCDE en la matière étant foison, il importe de voir un historique. Cela permet de constater l'importance des réglementations des prix des transferts.

En 1979, le premier rapport de l'OCDE, « Prix de transfert et entreprises multinationales » fût établi. En 1995, un autre document à jour sort, par l'intermédiaire du Comité des affaires fiscales. C'est un recueil des principes généraux retenus comme devant être la base juridique applicable, il s'intitule : « Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales ». D'autres mises à jour et compléments sont régulièrement opérés, ce qui constitue de nouvelles directives dites additionnelles. En 2010, l'OCDE insère encore plus de directives additionnelles mais cette fois-ci, avec des critères de sélection en rapport avec les méthodes de détermination des prix de transfert et aussi l'analyse de la comptabilité de ces nouvelles méthodes.

Sur le plan juridique et purement théorique, la place des pays en développement nécessite aussi une législation des prix de transfert, et ce eu regard du principe de libre-échange. Le but général de l'OCDE n'est autre que de protéger les bases d'imposition fiscale et financière de chaque pays membre afin d'éviter les éventuelles doubles impositions et assurer la sécurité juridique. La notion de pleine concurrence intervient ainsi, non seulement pour protéger les échanges internationaux mais également pour permettre un flux rapide des investissements étrangers.

Nous rappelons que selon l'OCDE, les prix de transfert se définissent comme « *les prix auxquels une entreprise transfère des biens corporels, actifs incorporels, ou rend des*

services à des entreprises associées »⁴. Il s'agit alors d'un groupement d'entreprises, d'une association d'entreprises ou « entreprises associées ».

L'article 9 du « Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune » de l'OCDE 10 donne une précision quant à la définition des «entreprises associées». Il stipule que : « *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* »⁵.

Une autre définition précise qu' : « *Une personne ou une entreprise participe directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital d'une entreprise si : (a) elle détient, directement ou indirectement, plus de [50 %] du capital social de l'entreprise, ou (b) elle a la capacité effective d'influer sur les décisions commerciales de l'entreprise* »⁶.

Le cadre juridique international, avec ces définitions, ouvre la voie à un contrôle commun des entreprises, que ce soit de droit ou de fait, mais aussi une direction de celles-ci. De plus, nous avons constaté que le prix de transfert n'est pas toujours concentré ou limité sur des entreprises, c'est-à-dire entre des sous-groupes d'une même entreprise, dans différents pays mais peut également s'établir dans un même pays. Toutefois, les prix de transfert qui touchent notre étude se situent dans un contexte international, d'un pays à un autre, ce qui permet de retracer certaines bases de la pleine concurrence que l'OCDE a instauré. De plus, la problématique ici envisagée se base sur les problèmes de l'administration fiscale et financière de l'entreprise, et des impacts qui y sont liés.

Mais les principes de l'OCDE offrent aussi l'opportunité de veiller aux pertes, et à repousser les risques possibles. A défaut de réglementations communes, les Etats et administrations étatiques pourraient se laisser aller dans une recherche de profit interminable, l'un toujours plus élevé que l'autre et cela sans aucune réglementation.

Nous offrons une schématisation des flux de transfert à l'international pour illustrer ce le prix de transfert. Il y a quatre (04) manières qui permettent de savoir si on est en présence ou non d'un prix de transfert.

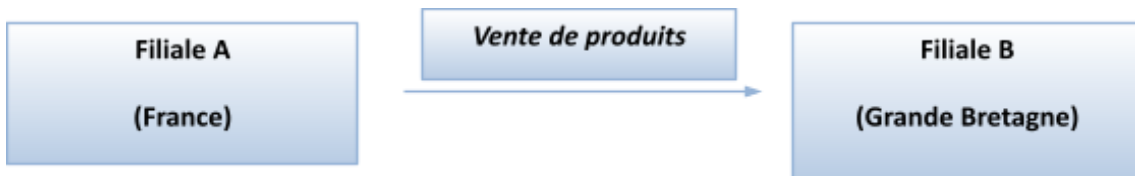
⁴ OCDE, Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, 2010.

⁵ OCDE, Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, 2010.

⁶ idem

N°1 : Dans un même groupe, une filiale A sise en France vend des produits à une filiale B en Grande Bretagne. Le prix de vente des produits est un prix de transfert.

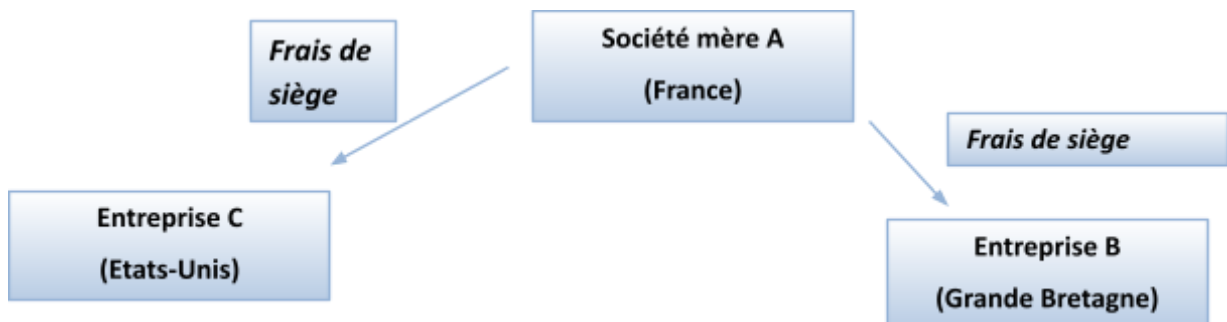
Figure SEQ Figure * ARABIC 1: Exemple 1 de prix de transfert



Source : Direction générale des impôts 2006,

Les prix de transfert - Guide à l'usage des PME, 2006

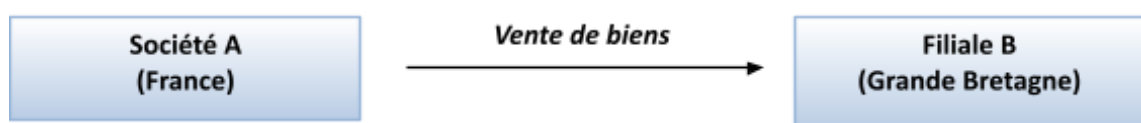
N°2 : Il existe une société mère sise en France (Société A) qui facture des frais de siège à deux entreprises B et C, sises en Grande Bretagne et aux Etats-Unis. Le prix de transfert n'est autre que le service facturé.



Source : Direction générale des impôts 2006,

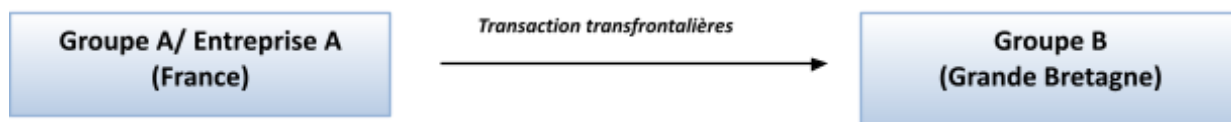
Les prix de transfert - Guide à l'usage des PME, 2006

N°3 : Une société A en France fabrique des biens qui sont vendus à une filiale B en Grande Bretagne. Le prix de vente de ces biens est un prix de transfert.



Source : Direction générale des impôts 2006,

N°4 : Il existe une transaction transfrontalière entre des sociétés qui ne sont pas associées, et cela n'est pas un prix de transfert car les entreprises sont non associées.



Source : Direction générale des impôts 2006,

Ainsi, par l'intermédiaire de ces quatre (4) exemples, nous pouvons retrouver la réelle définition de ce qu'est le « prix de transfert ». Sachant que l'OCDE a établi le principe fondateur de tous les prix de transfert, à savoir la pleine concurrence et l'association des entreprises concernées, nous allons actuellement reprendre ce principe de pleine concurrence dans la suite de cette première partie.

2. Le principe fondateur : la pleine concurrence

Nous reprenons l'article 9 dans le premier rapport de l'OCDE pour définir la pleine concurrence, en ces termes :

« [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 cause de ces conditions, peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et imposés en conséquence »⁷.

Le concept de pleine concurrence induit deux conséquences. La première est que les entreprises associées se sont convenues, voire imposées, des règles qui s'appliquent à elles et à leurs transactions commerciales. La seconde est l'indépendance de chaque entreprise concernée. C'est ainsi que par l'intermédiaire de cette définition, l'OCDE a fixé les bases de toutes relations commerciales.

⁷ OCDE, Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, 2010.

La détermination des prix de transfert étant ainsi réglée, reste à les faire correspondre impérativement aux normes en vigueur. Ce que reprend l'OCDE via ce paragraphe :

« Pour ce qui est des prix de transfert (des marchandises, de la technologie, des marques de fabrique, de commerce ou de service, et des services) entre entreprises associées et des méthodes qui peuvent servir à déterminer le prix lorsque les transferts ont donné lieu à des conditions autres que de pleine concurrence, les États contractants suivront les principes définis dans les Principes applicables en matière de prix de transfert de l'OCDE. Ces conclusions représentent des principes internationalement admis, et le Groupe d'experts recommande de les suivre pour l'application du principe de pleine concurrence qui sous-tend cet article »⁸.

De plus, nous retenons que : *« Les pays qui ont adopté une législation sur les prix de transfert basée sur le principe de pleine concurrence suivent différentes approches pour rédiger les textes correspondants »⁹*. Le contrôle ne se fait pas uniquement sur le compte fiscal ou comptable, il commence dès la rédaction des textes correspondants à la fixation des prix de transfert afin d'endiguer les possibilités de pertes et permettre à la notion de pleine concurrence de faire effet au niveau des transactions.

a. Les faiblesses du principe de pleine concurrence

L'indépendance de chaque sous-groupe dans l'entreprise est une des faiblesses de la notion de pleine concurrence. En effet, si les sous-groupes appartiennent tous à la même entreprise mère, il faut reconnaître qu'une indépendance pourrait devenir problématique lors des transactions. En apparence, le principe de pleine concurrence se définit comme suit : *« Une transaction sur le marché libre est une transaction entre des entreprises qui sont indépendantes »¹⁰*. Mais vu qu'il s'agit d'une même entreprise, la notion d'indépendance devient obsolète.

Les conséquences de la situation d'indépendance remettent en question toutes les transactions. En effet, si nous partons de ce principe, nous pouvons retenir que les économies d'échelles ainsi que les synergies existantes n'ont pas lieu d'exister, du fait même de l'inexistence du groupe. Et ce, parce que l'effet de groupe permet tous les échanges. Certains échangent de produits d'ailleurs, comme ceux des ventes de produits pendant la phase de

⁸ OCDE, Législation sur les prix de transfert, Proposition d'approche, PAF, Centre de politique et d'administration fiscales, Juin 2011

⁹ OCDE, Législation sur les prix de transfert, Proposition d'approche, PAF, Centre de politique et d'administration fiscales, Juin 2011

¹⁰ Idem

fabrication naissent de la segmentation et du processus de production. En d'autres termes, l'indépendance réelle suggère l'inexistence de groupe (composé de sous-groupes), ce qui entraîne une inexistence d'échanges intragroupes (entre les sous-groupes) et donc une inexistence de production.

Devant la nécessité de trouver des comparables sur le marché externe, il est d'autant plus difficile de commercer et de faire des transactions. Nous retenons la définition de l'OCDE : « *Une transaction sur le marché libre est comparable à une transaction contrôlée au sens de la section 1 si : (a) Il n'y a pas entre elles de différence significative susceptible d'affecter matériellement l'indicateur financier examiné dans la méthode de détermination des prix de transfert appropriée, ou (b) En cas de différence significative entre ces transactions, il est possible d'apporter un correctif de comparabilité suffisamment fiable à l'indicateur financier pertinent de la transaction sur le marché libre, afin d'éliminer les effets de ces différences sur la comparaison* »¹¹.

Le problème se situe au niveau de la recherche de comparable, justement parce qu'il est 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* »¹².

Il convient de rappeler également la base de la fixation des prix de transfert qui n'est autre que fiscale. Le problème se trouve au niveau de la vérification fiscale qui peut prendre du temps par rapport à la date effective de la transaction. Ce qui ne permet pas la comparaison de fait instituée par L'OCDE, surtout avec l'évolution incessante des prix sur le marché.

b. L'approche alternative présentée par l'OCDE

L'alternative proposée par l'OCDE pour éviter de faire face à l'un des problèmes suscités plus haut est la répartition globale. C'est une formule simple et préétablie qui permet de contourner certains risques que pose le principe de pleine concurrence. Elle fait également l'objet de critique, et ce par l'OCDE lui-même.

La répartition globale suppose l'existence d'une formule préétablie qui conduit à une nouvelle vision plus stricte et plus précise des prix de transfert, mais aussi différente de la

¹¹ OCDE, Législation sur les prix de transfert, Proposition d'approche, PAF, Centre de politique et d'administration fiscales, Juin 2011

¹² Dimitri Feist. L'incidence des politiques de prix de transfert sur le développement des groupes. Gestion et management. 2014. <dumas-01120151>

norme supposant que le groupe (composé de sous-groupes) soit une seule entité. De ce fait, le principe d'indépendance n'est pas écarté mais est largement diminué. Toutefois, la répartition globale permet aux entités membres (du groupe) d'allouer le bénéfice consolidé par l'intermédiaire d'une clé dite de répartition, au préalable définie entre les entités membres pour faciliter les transactions. Le but étant l'affectation des résultats entre tous les sous-groupes et le redressement du groupe (redresser, retenir, consolider le fonctionnement économique).

Un autre problème survient cependant car il est en réalité difficile de déterminer la clé de répartition desdits bénéfices. Ainsi, il n'existe pas de formule réellement préétablie. Pourtant une telle chose, c'est-à-dire une formule préétablie, ouvrirait la porte à une meilleure répartition entre les différents sous-groupes. Ainsi, il ne faut pas se défaire ni s'éloigner de la réalité et commencer par déterminer la clé de répartition idéale.

c. La solution retenue par l'OCDE

Conscient de la gravité des risques à encourir, l'OCDE a mis en place des critères ainsi que des méthodes de détermination des prix de transfert sur le marché mondial. Ceux-ci convergent dans un seul but, à savoir le respect de la pleine concurrence.

Pour les appliquer, chaque entreprise doit « *prendre en compte (que) des éléments objectifs et extérieurs lors de la fixation des prix de transfert* »¹³. Effectivement, les entreprises ont toute la liberté de choisir la méthode adéquate à sa situation et celle qui lui convient. Cela, afin de permettre la détermination des prix de transaction entre deux entités indépendantes.

Ainsi, au niveau mondial, l'OCDE est la seule entité à encadrer les prix de transfert. Nous allons maintenant passer aux réglementations en vigueur en Europe et en France.

I.2. Cas de la France

1. Le cadre réglementaire

Pour la France, la préoccupation, concernant les prix de transfert, touche principalement les multinationales dont les taxes sur bénéfices ne reviennent pas à la caisse de

¹³ Dimitri Feist. L'incidence des politiques de prix de transfert sur le développement des groupes. Gestion et management. 2014. <dumas-01120151>

l'Etat. De ce fait, les réglementations de l'OCD ont été reprises. Le but étant double, d'abord, s'assurer d'une bonne administration fiscale, plus exactement des méthodes de fixation des prix, et ensuite, de disposer d'une documentation suffisante.

La loi a institué le contrôle de l'Etat sur les prix de transfert, via l'administration fiscale selon l'article 57 du Code Général des Impôts. Ce contrôle concerne surtout l'application ou non des principes de l'OCDE concernant la concurrence et de la dépendance des groupes. Mais l'administration fiscale a ouvert son domaine d'application de sorte que toutes les transactions hors frontières entraînent de nature un transfert de prix, pour ne pas perdre de vue les transactions entre les multinationales d'un pays à un autre. Ainsi, toute entreprise française est soumise à cette loi, qu'elle soit sur le territoire ou non. Cependant, il est fait obligation à l'administration fiscale (française) de bien vérifier et de comprendre les modes de détermination propres à chaque pays, grâce à une clause obligatoire pour toutes les entreprises de donner une estimation en formulant des hypothèses retenues dès la fixation des prix de transfert.

Pour la France, la loi a retenu la notion de groupe comme étant un lien qui unit deux groupes différents et indépendants. Ce qui crée la notion de dépendance. En principe : « Deux entreprises sont dépendantes – et donc appartiennent à un même groupe – si l'une d'elle participe directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital de l'autre ou si les deux entreprises sont détenues ou sont sous l'influence d'une même entreprise ou d'un même groupe »¹⁴. Et le lien de dépendance peut être soit juridique (de droit) soit de fait.

La dépendance est juridique lorsqu'une entreprise française se trouve sous la dépendance d'une entreprise étrangère. Plus exactement, la dépendance juridique est la conséquence de la possession directe ou indirecte de l'entreprise étrangère d'une part importante de son capital, ou lorsque cette part obtient la majorité absolue des votes lors des assemblées des actionnaires. La majorité est acquise lorsqu'elle est à plus de 50% du capital.

La dépendance est de fait quand une « entreprise étrangère exerce dans l'entreprise française directement ou indirectement un véritable pouvoir de décision (ou inversement) »¹⁵.

Les cas suivants sont des cas de dépendances selon le Guide à l'usage des PME (2006) :

- « une entreprise française qui est liée par un contrat avec une entreprise étrangère qui lui impose le prix de produits vendus ;

¹⁴ Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert – Guide à l'usage des PME, 2006, page 9

¹⁵ Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert – Guide à l'usage des PME, 2006, page 10

- *deux entreprises française et étrangère qui ont le même nom et qui utilisent le concours des mêmes représentants et se partagent les commandes recueillies par ces représentants ;*
- *une entreprise qui fabrique en France des biens sous une marque détenue par un résident étranger sans contrat de licence alors que l'entreprise étrangère achète la totalité de la production de l'entreprise française et intervient dans la gestion et dans la commercialisation en France des produits vendus à des clients indépendants »¹⁶.*

Il s'agit donc principalement d'imposition de conditions effectuée par une entreprise sur une autre entreprise. Le caractère principal réside dans ce contrôle qu'exerce la première entreprise sur la seconde et vice-versa.

Nous allons maintenant voir la spécificité de la réglementation française, à savoir la documentation des prix de transfert.

2. La documentation des prix de transfert

La documentation des prix de transfert est l'atout principal de l'administration fiscale pour retrouver tous les bénéficiaires taxables des entreprises partout dans le monde par l'intermédiaire des hypothèses retenues sur la fixation des prix de transfert. Ainsi après vérification, elle va pouvoir facilement conduire à une validation ou non des prix grâce aux transactions.

a. L'obligation de documentation

Dans l'obligation de documentation, nous avons la réglementation en vigueur qui doit permettre l'instauration d'une politique de suivi des prix de transfert et les pistes d'évolution possibles.

i. La réglementation en vigueur

En France, c'est l'article L 13 AA du livre des procédures fiscales qui régit le prix de transfert, l'obligation pour les entreprises de déclarer leur prix de transfert, notamment celles dont le chiffre d'affaire s'élève à 400 millions d'euros ou plus, ou qui ont sous leur contrôle, d'autres entreprises répondant aux mêmes critères, soit directement soit indirectement, ou une entreprise contrôlée par une autre répondant aux critères ci-dessus ou faisant partie d'un groupe soumis aux mêmes réglementations selon l'article 12 de ce même livre.

¹⁶ Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert – Guide à l'usage des PME, 2006, page 10

Les règles d'application de cet article sont de trois ordres. D'abord, toute entreprise doit donner à l'administration fiscale toutes les informations qui concernent le groupe. Il y a celles d'ordre général comme la description, l'activité, le fonctionnement, les comptes actifs.

Ensuite, chaque entreprise doit laisser à la disposition de l'administration fiscale toutes les informations spécifiques comme le détail des activités, les opérations et les transactions avec d'autres entreprises pour que l'administration soit en mesure de déterminer les prix réels de transfert.

La dernière concerne toutes les décisions prises par d'autres administrations fiscales (des autres pays où se trouvent les sous-groupes donc). Il faut les transmettre à l'administration fiscale avant tout changement éventuel, concernant toujours les prix de transfert.

La documentation vise la compréhension générale du fonctionnement de l'entreprise et de toutes ses activités dans le but de faciliter la détermination des prix de transfert et tout ce qui s'y rattache. Selon la loi, la documentation est non seulement obligatoire mais aussi prioritaire. En effet, il faut que l'entreprise trouve la méthode à adopter pour formaliser son analyse et pour que la documentation puisse refléter directement sa vie, son fonctionnement lors de la vérification par l'administration concernée.

Le caractère obligatoire de la documentation implique d'abord que toute entreprise doit en disposer et que sa non-observation entraîne des sanctions. De plus, il faut que la documentation soit complète. L'article 1735 ter du Code Général des Impôts prévoit une amende de 10 000 € par exercice contrôlé et ce, pouvant atteindre jusqu'à 5% des bénéfices transférés. Selon l'article 97 du Projet de Loi de Finance de 2014, cette amende peut passer à 0,5% du chiffre d'affaires. C'est donc un moyen de pression pour les entreprises et une manière pour l'administration d'évoquer l'importance réelle de la documentation des prix de transfert. Toutefois, ce dernier article est anticonstitutionnel car il est hors de proportion comparé à la gravité de l'acte (ne pas fournir une documentation complète).

ii. Les pistes d'évolution

Les évolutions quant à la documentation proviennent des textes de l'OCDE. Le 30 juillet 2013, l'OCDE a publié un livre blanc qui traite de la documentation relative aux prix de transfert. Ceci, afin de trouver une base commune à toutes les documentations à l'échelle mondiale, quant au contenu des textes, et de recouper dans un seul document toutes les

informations concernant les entreprises. Il s'agit plus exactement d'une mise à disposition de ces informations à toutes les autres entreprises du monde.

Pour réaliser ce document, la « Pacific Association of Tax Administrators » (PATA) et de la Commission des Communautés Européennes ont servi de travaux de base de l'OCDE. Finalement, nous pouvons retrouver deux parties bien distinctes dans ce document. La première concerne le « Masterfile » et la seconde le « Local file ».

Le « Master file » est le document principal qui unit toutes les bases devant être appliquées à l'international. Il est le point de départ de toutes les administrations fiscales. Ici, nous retrouvons toutes les informations générales relatives à la gestion et aux finances du groupe. Il y a les états financiers consolidés complétés par la répartition du revenu mondial ainsi que des différentes déclarations de revenus. Mis à disposition des administrations fiscales, ce document permet de repérer tous les risques éventuels à encourir au sujet des prix de transfert. Le « Local file » n'est autre que la documentation spécifique du groupe compris dans un fichier dit local. Nous y retrouvons toutes les démarches pour déterminer au mieux les prix de transfert, avec tous les justificatifs (donnés par l'entreprise) nécessaires.

L'évolution ne se situe pas uniquement dans la publication du Masterfile, utilisé au niveau international comme étant le fichier de base commune, le fichier central, mais surtout dans son contenu et son objet. En effet, toutes les informations générales sur ce fichier sont à la portée de tous (échelle mondiale) qu'il s'agisse des états financiers consolidés ou de la répartition mondiale du résultat, même de la déclaration des revenus, etc.

Cette nouvelle évolution est déjà un aperçu du futur de la réglementation des prix de transfert à l'international et dans le contexte local. A noter que certaines dispositions restent jusqu'à ce jour inappliquées pour des raisons encore inexplicables même si dans l'ordre général, les règles de l'OCDE font office de règles de base.

b. Les nouvelles obligations en matière de documentation

Dans son caractère obligatoire, la documentation s'est vue fixer de nouvelles règles impératives. Et ce, sous peine de sanction si après vérification, il a été admis que cette règle n'a pas été respectée.

Nous rappelons les principes conducteurs, selon l'article 45 de la « Loi relative à la lutte contre la fraude fiscale et la grande délinquance économique et financière » du 6 décembre 2013, et par l'ajout de l'article 223 quinquets 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 »¹⁷.

Dans cet article, nous avons un net changement de la considération des prix de transfert en France. Il s'agit de l'obligation de justification. Cette obligation n'apparaît que pendant les vérifications de l'administration fiscale, et s'effectue en présentant obligatoirement les preuves de chaque exercice par l'intermédiaire de document en interne, et ce spontanément.

L'autre changement se situe au niveau des entreprises et des personnes morales visées par l'article L 13 AA qui ont l'obligation de présenter une documentation détaillée de leur prix de transfert dans un délai de 6 mois. Délai qui court à partir de l'expiration du délai de dépôt de la liasse fiscale. Nous pouvons donc affirmer que toutes les informations de la documentation, sans exception, seront à la disposition totale de l'administration fiscale, et ce

¹⁷ Article 45, Loi relative à la lutte contre la fraude fiscale et la grande délinquance économique et financière, 06 décembre 2013

selon également les articles L 13 AA relative l'obligation de communication et 223 quinquies B.

Le but de l'administration, c'est de pouvoir disposer de tous les renseignements essentiels à l'établissement des prix de transfert, via la simple consultation de la documentation, sans pour autant entrer dans une longue procédure de vérification.

Il existe également un autre changement introduit par cet article, celui de la possibilité, pour l'administration fiscale, d'avoir un accès direct à la comptabilité analytique et aux comptes consolidés de toutes les entreprises. Le but est de visionner le groupe pour connaître sa stratégie générale. 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

c. L'Accord Préalable de Prix (APP)

Les évolutions en matière de réglementations offrent à l'administration la possibilité d'augmenter sa surveillance. C'est dans ce contexte qu'intervient l'APP ou l'Accord Préalable de Prix. C'est une procédure fiscale, ayant pour but la sécurisation de la fixation des prix de transfert sur le marché mondial, qui permet de faire vérifier sa politique de prix de transfert par l'administration fiscale, ou simplement de constituer un partenariat avec elle. Pour l'entreprise, ce partenariat devrait permettre pendant cinq ans de sécuriser leurs prix de transfert étant données les évolutions incessantes et les nouvelles règles qui peuvent venir changer la politique interne et nuire au fonctionnement de l'activité.

Nous avons deux sortes d'accords préalables. Le premier est l'accord préalable bilatéral des prix. Son but est la sécurisation totale des prix de transfert grâce à un accord avec l'administration française et celle étrangère (pays des autres sous-groupes). La seconde est l'accord préalable unilatéral des prix établi cette fois-ci entre l'entreprise et l'administration française. Jugé plus fragile que le premier accord, l'accord préalable unilatéral des prix ne permet pas une meilleure couverture même avec l'engagement personnel de l'administration française, car une autre administration étrangère peut intervenir à tout moment et brusquer le prix de transfert.

II. Les différentes méthodes de fixation des prix de transfert

Il faut se rapprocher de la réalité fiscale pendant la fixation des prix de transfert, c'est pour cela que l'administration fiscale s'est fixé une approche particulière introduite dans les textes. Mais avant de choisir sa méthode de fixation des prix de transfert, il faut faire une analyse fonctionnelle

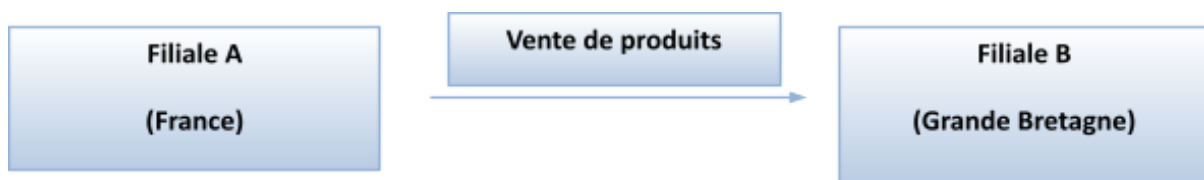
Avant l'établissement et même la détermination des prix de transfert, il convient d'entamer une « analyse fonctionnelle ». Une analyse fonctionnelle est une étude, tant en interne qu'en externe, de l'entreprise en vue de fixer les prix de transfert, de l'identifier dans le groupe dans lequel il appartient et également de chaque sous-groupe qui s'y trouve. Son utilité se trouve dans le fait qu'elle permet une compréhension plus approfondie de tous les échanges, leur origine et leur utilité, et de choisir la méthode de fixation de transfert qui correspondra le mieux. Nous donnons une définition de son utilité :

« L'analyse fonctionnelle (cf. annexe 2) est donc indispensable pour déterminer :

- la méthode la plus appropriée pour rémunérer l'activité considérée ;*
- les revenus et les coûts des actifs et des moyens utilisés pour justifier la base de calcul et fixer le niveau de rémunération qui sera d'autant plus élevé que les risques pris sont importants et que les fonctions exercées sont à forte valeur ajoutée. »¹⁸*

Donc, elle permet également de prendre en compte tous les coûts et les risques à encourir pendant toute la phase de détermination des prix, depuis la construction jusqu'à la vente et même jusqu'au client final. Ci-après des 04 exemples pour illustrer l'analyse fonctionnelle.

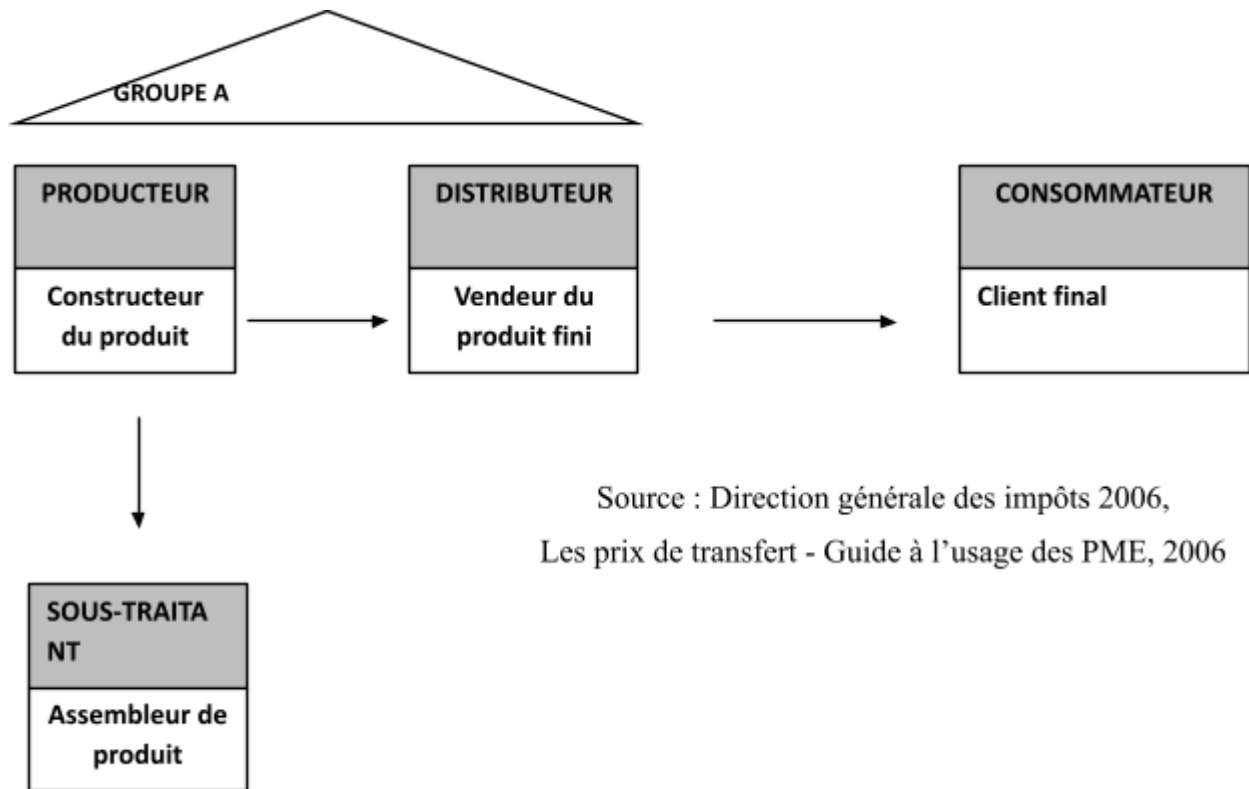
N°1 : Deux sous-groupes ou filiales d'un même groupe travaillent de concert pour produire et pour vendre des produits.



Source : Direction générale des impôts 2006,

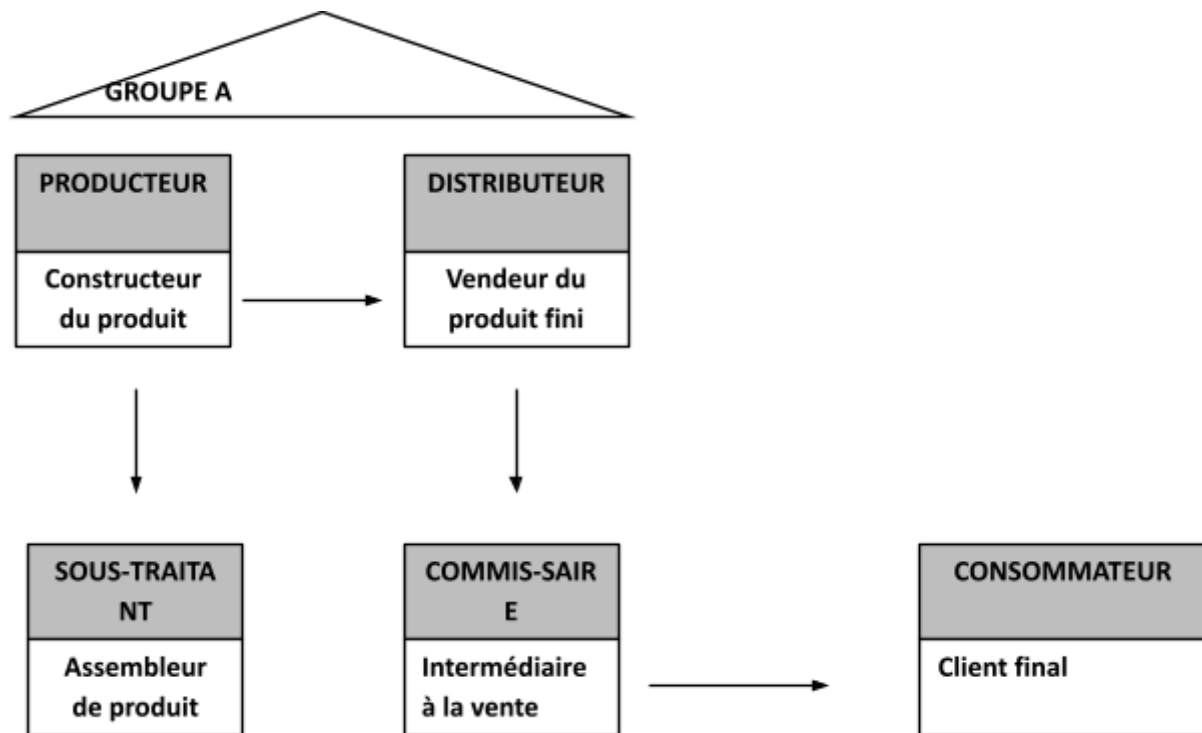
¹⁸ Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert – Guide à l'usage des PME, 2006, page 19

N°2 : Le producteur peut avoir besoin d'un sous-traitant pendant la phase de construction, ou même à des prestataires.



Source : Direction générale des impôts 2006,
Les prix de transfert - Guide à l'usage des PME, 2006

N°3 : Dans la commercialisation, le distributeur peut avoir besoin d'un intermédiaire (pendant la vente).



Source : Direction générale des impôts 2006,

Les prix de transfert - Guide à l'usage des PME, 2006

L'analyse fonctionnelle permet de retenir toutes les anomalies possibles dans la détermination des prix de transfert. Elle met en évidence tous les facteurs, tant internes qu'externes pouvant intervenir au cours des transactions quel que soit le schéma de dépendance, comme les exemples ci-dessus le montrent.

Nous allons passer aux méthodes de fixation des prix de transfert, celles proposées par l'OCDE. Il y a les méthodes traditionnelles basées sur les transactions transactionnelles de bénéfices.

II.1. Les méthodes traditionnelles (présentation, forces et faiblesses)

Il existe trois (3) méthodes traditionnelles de fixation des prix de transfert. Elles impliquent une comparaison directe ou indirecte de la transaction entre les sous-groupes (prix intra-groupes) avec une autre transaction identique entre deux groupes indépendants selon le principe de pleine concurrence. Ce prix est appelé « le prix de comparable sur le marché libre ». Nous rappelons le principe de pleine concurrence en ces termes :

« Lorsque ... deux entreprises (ayant un lien de dépendance) sont, dans leurs relations commerciales ou financières, liées par des conditions convenues ou imposées, qui diffèrent de celles qui seraient convenues entre deux entreprises (n'ayant aucun lien de dépendance), les

bénéfices qui, sans ces conditions, auraient été réalisés par l'une des entreprises mais n'ont pu l'être en fait à cause de ces conditions, peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et peuvent être imposés en conséquence. »¹⁹

Ainsi le principe de pleine concurrence posé, nous allons voir une à une les méthodes traditionnelles. Il s'agit de la méthode du prix comparable sur le marché libre, la méthode du prix de revente et la méthode du prix de revient majoré.

1. Présentation des méthodes traditionnelles

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

Cette méthode est également appelée méthode directe ou méthode de prix de pleine concurrence. Elle est la plus sûre car elle permet de fixer le prix réel de transfert lors d'échanges de biens ou de services entre les sous-groupes, et pendant la transaction avec l'autre groupe indépendante. Par définition, elle consiste à « comparer le prix de transfert appliqué entre les entreprises liées, au prix du bien ou du service pratiqué entre un acheteur et un vendeur indépendants. »²⁰

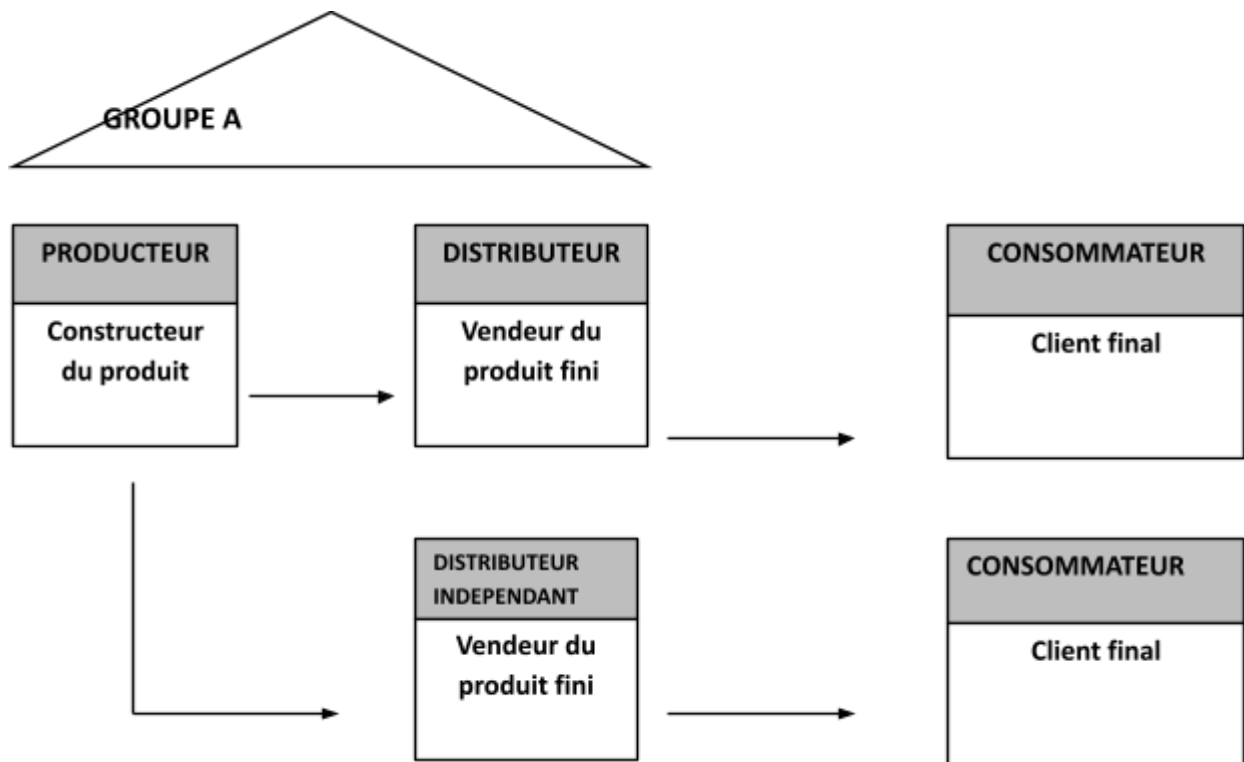
Ce prix qui est déterminé par ces deux entreprises est le « prix comparable du marché libre » car elles le choisissent librement, c'est-à-dire en toute indépendance. Sa détermination peut être soit interne soit externe. Elle est interne lorsque le groupe concerné exécute la même transaction avec un autre groupe indépendant, et externe lorsqu'il s'agit de transaction faite par deux entreprises indépendantes au groupe. Nous allons schématiser ces deux méthodes (interne et externe).

Comparable interne :

Lorsque les conditions d'exploitation sont les mêmes pour les groupes, le prix de transfert reste le même entre le producteur et le distributeur comme il l'est avec le distributeur indépendant.

¹⁹ Article 9, Modèle de Convention OCDE,

²⁰ Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert – Guide à l'usage des PME, 2006, page 20

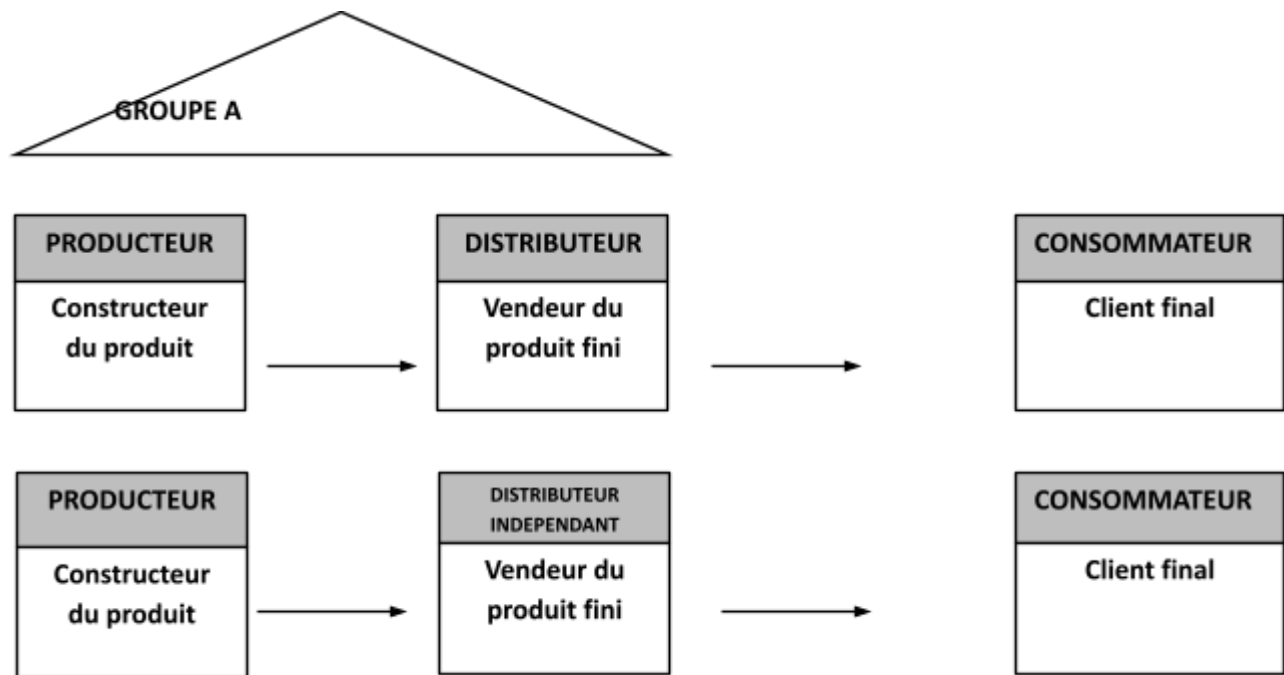


Source : Direction générale des impôts 2006,

Les prix de transfert - Guide à l'usage des PME, 2006

Comparable externe :

Si les conditions sont les mêmes entre les distributeurs indépendants et le producteur, le prix de transfert reste le même partout.



Source : Direction générale des impôts 2006,

Les prix de transfert - Guide à l'usage des PME, 2006

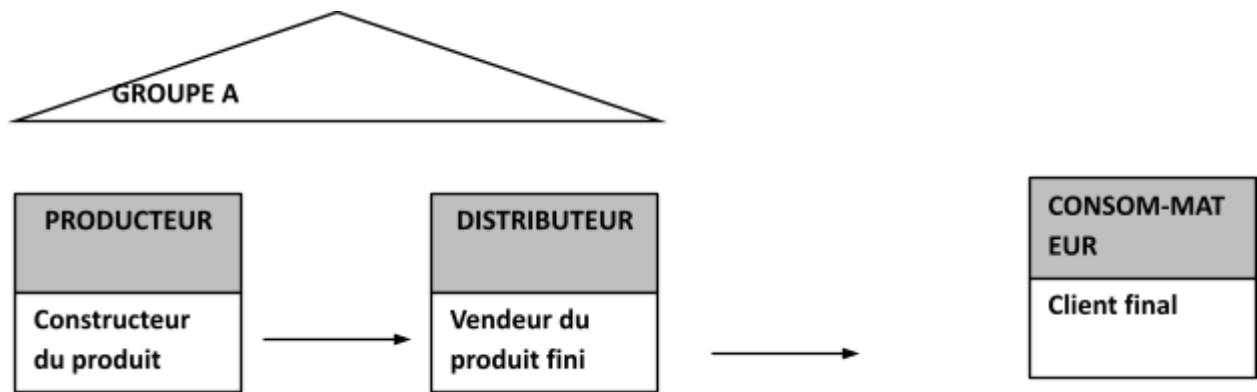
b. La méthode du prix de revente (Resale Price Method – RPM)

Cette méthode-ci s'utilise généralement dans les entreprises où les sous-groupes qui font office de distribution et de production. Il y a donc deux groupes différents : l'un se charge de la production et l'autre de la distribution. La méthode du prix de revente suppose un partage, une distribution du bénéfice entre le groupe producteur et le groupe distributeur. Cette deuxième méthode consiste à :

- « – retenir le prix de vente final au client indépendant (hors groupe) ;
- déterminer la marge de pleine concurrence à attribuer à la société de distribution liée ;
- soustraire du prix de vente final au client indépendant cette marge afin d'obtenir le prix de transfert qui doit être appliqué pour la vente du produit au distributeur. »²¹

Schématisation :

²¹ Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert – Guide à l'usage des PME, 2006, page 23



Source : Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert - Guide à l'usage des PME, 2006

Le prix de revente est alors le prix du produit fini (le prix auquel le client achète le produit fini). C'est ce même prix qui servira à déterminer le prix de transfert calculé selon les chiffres des deux groupes. Pour ce faire, il suffit de soustraire la marge générée par l'entité productrice au prix de vente réel du client. Ce qui signifie que l'entité distributrice est un intermédiaire entre le client et la production.

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

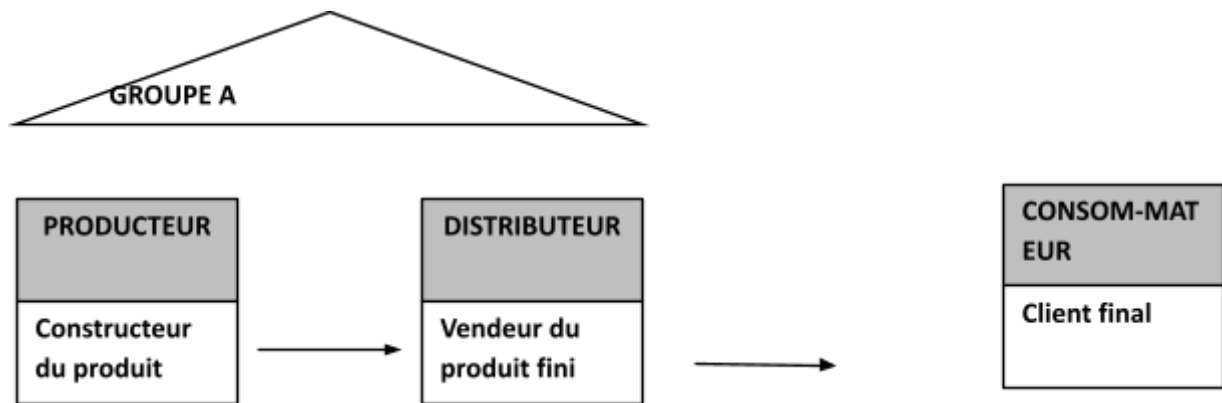
Cette méthode est basée sur le prix de revient du bien ou service en question. Ce prix de revient est calculé grâce aux coûts directs et indirects, fixes et variables, s'agissant non seulement de la production mais aussi de la distribution. Elle consiste donc à :

« déterminer le coût de revient du bien ou du service vendu ou fourni à une entreprise liée, et à y ajouter une marge bénéficiaire de pleine concurrence, obtenue en utilisant un comparable interne ou externe à l'entreprise. »²²

Cette méthode est utilisée dans le cas des productions. De fait, elle est plus adaptée aux prestataires de services et également aux sous-traitants qui ont des objectifs de résultats assez limités étant donné qu'ils ont des fonctions et des risques réduits. De même que pour les produits semi-finis qui seront vendus entre les entreprises liées.

Schématisation :

²² Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert – Guide à l'usage des PME, 2006, page 24



Source : Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert

Guide à l'usage des PME, 2006

2. Faiblesses des méthodes traditionnelles

Il faut souligner que le prix comparable du marché suppose la gestion de plusieurs facteurs extérieurs qui peuvent venir influencer le prix de la transaction. De ce fait, il est primordial de connaître tous les facteurs possibles, et d'en tenir compte pendant les calculs. Nous parlons par exemple des droits de douanes, de différence de volumes ou de frais de transport, ou encore la qualité des services ou le délai. L'identification préalable de ces facteurs externes permet de corriger les prix de transfert, et d'avoir un prix comparable aussi fiable et réaliste que possible.

Pour la méthode du prix de revente, la difficulté se situe au niveau de la marge sur le prix de revente qui n'est pas toujours facile à déterminer. Il faut se baser sur les facteurs internes et externes, les comparables donc, et fixer une marge brute pouvant contenir tous les frais de vente et les charges.

La méthode du prix de revient majoré suppose également la détermination, avant tout, de la marge bénéficiaire. Elle est utilisée par les entités dont le processus de production est divisé entre plusieurs groupes, ce qui rend difficile le calcul des prix réels sur les produits se trouvant encore dans la phase de production. C'est pour cela que cette méthode est utilisée pour déterminer les prix de transfert des activités qu'elles soient de distribution ou qu'elles soient des prestations de service.

En somme, nous pouvons dire que les méthodes du prix de revente et du prix de revient majoré ne prennent pas en compte la marge d'un autre groupe. Elles se limitent à la détermination de la sienne. Simples, ces méthodes apparaissent comme faciles d'utilisation pourtant, il faut reconnaître que les deux entités cherchent toutes deux à dégager des

bénéfices. Ce qui altère les échanges et nuit au respect du principe de pleine concurrence par moment. Il est ainsi nécessaire de prendre en compte la recherche de profit de l'autre groupe.

II.2. Les méthodes transactionnelles (présentation, forces et faiblesses)

Bien que les méthodes traditionnelles directes soient plus sûres en terme de transactions étant donné que le principe concurrence est totalement respecté, il arrive que certains facteurs nécessitent l'application d'autres méthodes dites transactionnelles. Celles-ci sont utilisées quand les données pour déterminer les prix de transfert ne suffisent pas, tant en nombre qu'en qualité.

Les méthodes transactionnelles de bénéfices impliquent également une comparaison, mais cette fois entre les « *bénéfices de transactions entre entreprises associées avec ceux réalisés pour des transactions comparables entre des entreprises indépendantes.* »²³

Il existe deux (02) types de méthodes transactionnelles que nous allons présenter un à un avant de parler de leurs faiblesses.

1. Présentation des méthodes transactionnelles

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

La méthode du partage des bénéfices sert quand les méthodes traditionnelles ne peuvent pas être utilisées.

En général, cette méthode consiste à :

*« déterminer le résultat consolidé pour le groupe sur l'ensemble des opérations, impliquant différentes entreprises liées, pour le partager ensuite entre ces mêmes entreprises en fonction de critères pertinents, afin d'obtenir une allocation des bénéfices comparable à celle qui aurait été obtenue dans une situation de pleine concurrence, compte tenu du contexte considéré, des fonctions exercées, des actifs et des moyens utilisés, des risques supportés... »*²⁴

Il existe donc une répartition des bénéfices pour chaque entité concernée. La totalité des transactions effectuées forment « un résultat consolidé », qui est l'objet même de la répartition selon les critères pertinents. Cette répartition doit répondre à une situation de

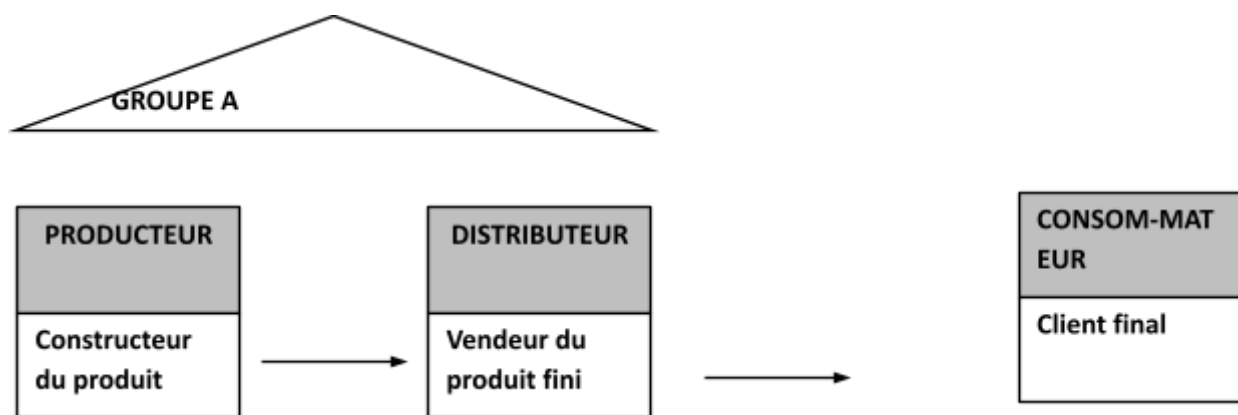
²³ Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert – Guide à l'usage des PME, 2006, page 26

²⁴ Idem

pleine concurrence, et également au principe de conformité, c'est-à-dire répondre au principe du partage proportionnel aux actifs, aux charges ou aux effectifs.

En fait, la méthode du partage des bénéfices se rapproche de très près de la méthode de répartition globale étant donné l'existence d'une formule préétablie. Leur différence se situe au niveau de l'objet, car la méthode du partage des bénéfices a pour objet le partage des bénéfices qui n'ont pas encore été répartis par les autres méthodes, et est considérée telle une approche résiduelle. De côté, la répartition globale a pour objet la répartition de l'ensemble des bénéfices.

Exemple :



Source : Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert- Guide à l'usage des PME, 2006

Cette méthode implique d'abord l'application des méthodes traditionnelles car il faut retrouver les fonctions dites élémentaires de chaque entité et pour avoir le bénéfice résiduel qui se détermine selon une clef de répartition. Elle s'applique seulement lorsque les méthodes traditionnelles ont été défaillantes. Cependant, elle permet de dégager et d'attester la cohérence ou non des résultats obtenus avec les méthodes traditionnelles.

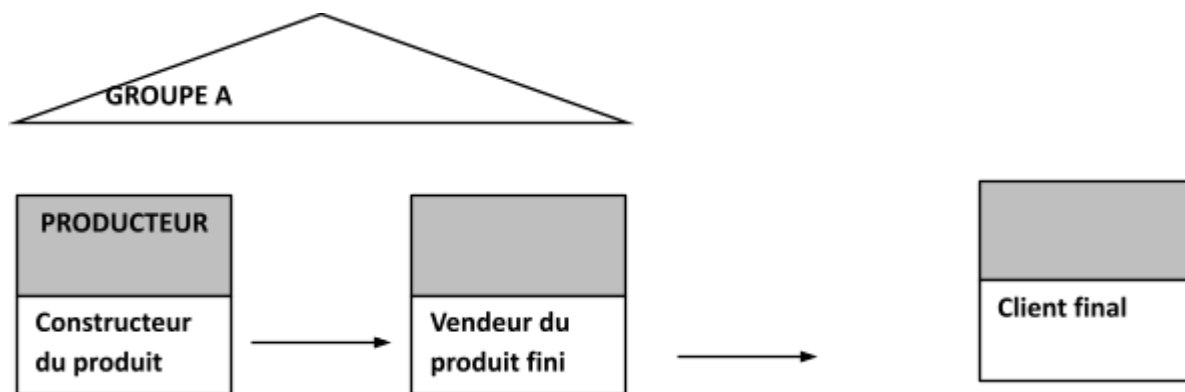
b. La méthode transactionnelle de la marge nette (Transactional Net Margin Method – TNMM)

En général, la méthode transactionnelle de la marge nette consiste à « *déterminer à partir de données appropriées (exemple : les charges, le chiffre d'affaires, la valeur des actifs...), la marge bénéficiaire nette que réalise une entreprise dans le cadre d'une*

transaction intragroupe, et à la comparer à celle qu'une entreprise indépendante réaliserait pour une transaction comparable»²⁵.

Ainsi, il existe une comparaison du « ratio de marge nette » d'une transaction intragroupe avec une autre transaction qui s'effectue entre deux groupes. Elle se base donc sur ce ratio et non sur le prix. En exemple, nous retenons que le « ratio de marge nette » peut être le ratio de bénéfices d'exploitation (par rapport au chiffre d'affaires, de rendement des actifs, ou d'autres indicateurs de bénéfice net). Pendant les calculs, le ratio sera déterminé afin d'être appliqué à la répartition de la marge, ce qui devra permettre le respect du principe de pleine concurrence. Pour ce faire, il faut prendre en compte plusieurs facteurs externes et d'autres données très variables.

Exemple :



Source : Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert

Guide à l'usage des PME, 2006

Cette méthode s'utilise pour tous les biens corporels, incorporels ainsi qu'aux prestations de services. Pour ce faire, elle a besoin d'un « niveau de comparabilité similaire à celui qui est requis pour les méthodes du prix de revient majoré et du prix de revente, avec une étude approfondie des différences fonctionnelles et éventuellement l'application d'ajustements appropriés », et ce, afin d'être fiable et permettre le respect du principe de pleine concurrence.

Tout comme les méthodes traditionnelles, les méthodes transactionnelles sont également sujettes à critiques car elles présentent également des faiblesses.

²⁵ Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert – Guide à l'usage des PME, 2006, page 28

2. Faiblesses des méthodes transactionnelles

Bien qu'étant des substituts aux défaillances possibles des méthodes traditionnelles, nous retrouvons dans les méthodes transactionnelles des faiblesses qui méritent d'être levées. Pour la méthode de la marge nette, nous remarquons qu'elle prend en compte un seul variable, celui de l'équation, comme les méthodes du prix de revente et du prix de revient majoré. Effectivement, la marge de l'entité dite intermédiaire se dégage selon le bénéfice du groupe à partir d'une transaction donnée, ce qui aide à la détermination des prix de transfert. Pourtant, cette négligence au niveau de la société productrice, c'est-à-dire cette non-considération de la marge ne permet pas de contrôle de cohérence. Alors même si la marge du côté de la société intermédiaire coïncide à la « norme », nous ne pouvons garantir l'existence d'une marge au niveau de la société productrice, une marge qui est la conséquence du prix de transfert et qui doit correspondre à une marge normale dans une situation de pleine concurrence. Donc la méthode de la marge nette permet la détermination du prix de transfert quand les sous-groupes ou les membres du groupe apparaissent comme étant réellement impliqués dans les transactions. Ce qui a pour conséquence leur participation, c'est-à-dire la création de valeur propre à chaque sous-groupe.

Pour la méthode de répartition des bénéfices, elle offre l'avantage d'une bonne répartition, surtout qu'elle permet la prise en compte des particularités de chaque groupe et les bénéfices de chacun. De plus, ces bénéfices ou gains sont les causes réelles de la création d'un groupe, ce qui accentue davantage le rapprochement des prix de la réalité sur le marché. Ceci découle du principe même de ce qu'est le « groupe » en insérant dans son contexte la compétitivité, certes dénuée du principe de pleine concurrence mais est pourtant réelle.

Toutefois, il faut repréciser la place de l'administration fiscale, car elle se différencie de la réalité (des prix) rencontrée dans la méthode de répartition des bénéfices. Cette différence qui trouve son fondement dans le fait que cette dernière méthode n'est pas suffisante dans la détermination des prix de transfert réels. Elle est même considérée comme une méthode résiduelle, avons-nous dit plus haut car elle ne permet pas l'application d'autres méthodes. La cause reste le manque de comparable et le fait qu'elle ne permet pas totalement de respecter le principe de pleine concurrence.

C'est dans ce cadre que l'analyse fonctionnelle est un préalable important, à ne pas négliger avant d'entamer toute méthode de détermination des prix de transfert, qu'elle soit traditionnelle ou transactionnelle. Il faut également une réelle comparabilité des prix sur le marché afin d'éviter des problèmes tant au niveau du fisc qu'au niveau de sa comptabilité, et

pour éviter toutes différences éventuelles. Cela facilite la correction en cas d'anomalie, et aussi pendant la phase de détermination des prix de transfert.

Partie 2 : L'impact des méthodes de prix de transfert sur l'activité des entreprises

Les méthodes de prix de transfert ont un impact considérable sur le fonctionnement du groupe, dans les comptes de la société et dans la communication interne en général.

Dans cette seconde partie, nous nous pencherons sur deux points essentiels. D'abord, nous verrons l'impact des prix de transfert sur la présentation des états financiers, notamment dans les comptes du groupe et l'impact des transactions sur le travail en interne. Ensuite, nous passerons à l'influence de ces méthodes sur la gouvernance de l'entreprise pour détailler les impacts sur les choix fiscaux et la présentation pour les tiers.

I. L'impact sur la présentation des états financiers

Les prix de transfert ont des conséquences sur le groupe, notamment sur ses comptes et sur le travail en interne.

I.1. Dans les comptes du groupe

Dès le début, nous pouvons dire que les politiques de prix de transfert n'ont pas d'impacts sur les états financiers de l'entité. Cela s'explique par le fait que les conséquences de toutes les opérations de chaque sous-groupe ou filiale sont enregistrées dans un seul compte, celui du groupe. Il y a donc consolidation.

Etant donné l'inexistence de valeur propre, chaque opération est annulée pendant la consolidation dans les comptes du groupe. Puisque nous nous sommes penchés pendant notre stage au domaine de la vente de marchandises, nous allons donner un exemple qui traduit cette annulation.

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

Achats de marchandises.....XXX

Consolidation : Élimination de la marge sur stock

Variation de stocks.....XXX

Stocks.....XXX

Ce schéma permet de constater que pendant un exercice comptable, la marge de stock reste consolidée dans les comptes (elle est traduite en consolidation des comptes). Alors, pour retraiter la marge sur stock entre les sous-groupes, il faut suivre les valeurs de stocks ainsi que les marges pendant les ventes. Ceci concerne plus exactement des taux de marges entre les sous-groupes.

Nous proposons un tableau pour traduire le suivi des marges sur stocks pendant un exercice comptable.

Tableau 1: Suivi de retraitement de marge sur stocks

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			K€
TOTAL retraitements			16,50	18,24	18,65	19,10	72,49

--	--	--	--	--	--

Source : Exemple de suivi des retraitements de marge sur stocks²⁶

Nous sommes en présence d'un groupe composé de 04 sous-groupes répartis dans 04 pays différents. Ainsi, si nous prenons en exemple et comme point de départ l'entité 1 qui a 100% des stocks des autres entités, nous arrivons au constat suivant :

- l'entité 2, en Allemagne, a acheté des marchandises d'une valeur de k€110 auprès de l'entité 1 (France). Ce qui fait, dans les comptes de l'entité vendeuse, un taux de marge de 5%. Au total, le retraitement nécessaire de la marge sur stock entre ces deux entités est de k€5,5. Et ainsi, sur l'ensemble du groupe, une baisse relative de k€72,49 est remarquée dans le résultat et les stocks.

Nous retrouvons dans cet exemple le principe de consolidation des comptes. En effet, toutes les opérations de toutes les entités comprises dans un seul groupe sont annulées en consolidation. Ce qui n'aura pas de conséquence dans les comptes consolidés du groupe.

Toutefois, même s'il s'avère que les prix de transfert n'ont aucun impact sur les comptes consolidés, ce n'est pas le cas des comptes individuels des groupes, car elles sont touchées considérablement. De fait, toutes les transactions entre les sous-groupes ont des conséquences sur les comptes de chaque sous-groupe, telles les opérations réalisées en partenariat avec d'autres entités extérieures au groupe.

Etant donné la différence entre chaque sous-groupe (différence des opérations effectuées), nous constatons un impact, voire plusieurs, pour chacun d'entre eux, dans leurs propres comptes. Cela s'explique aussi par le fait que des opérations peuvent s'effectuer entre différentes entités indépendantes d'un seul groupe.

Tel est le cas des opérations de vente de marchandises de l'entité 1 (France) à l'entité 2 (Allemagne) dans l'exemple ci-dessus, car en effet, ces opérations influent les comptes individuels.

Ci-dessus les impacts des prix de transfert sur les comptes individuels de ces deux entités.

²⁶ Dimitri Feist. L'incidence des politiques de prix de transfert sur le développement des groupes. Gestion et management. 2014. <dumas-01120151>

Tableau 2: Impact bilan Entité 1

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>	

Tableau 3: Impact bilan Entité 2

Impact Bilan - Entité 1 vendeuse			
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>	

Source : Incidence des ventes de marchandises de l'entité 1 à l'entité 2²⁷

Nous pourrions ainsi mieux comprendre les différences au niveau de chaque sous-groupe. Nous retrouvons également dans cet exemple les incidences provoquées par la vente de marchandise. Dans la réalité, nous pouvons même affirmer que ces incidences se rapprochent des incidences normalement visibles lors des transactions entre des groupes indépendants.

I.2. Impact des transactions sur le travail des auditeurs et sur la comptabilité analytique

Toutes les opérations et les transactions ont des impacts sur les comptes des entités compris dans un seul et même groupe. Ici, nous allons voir comment ces transactions affectent-elles le travail des auditeurs et la comptabilité analytique.

Les auditeurs dans une société se chargent de la vérification de la conformité des états financiers au référentiel applicable. Ils sont les garants de la sécurité des communications et

²⁷ Dimitri Feist. L'incidence des politiques de prix de transfert sur le développement des groupes. Gestion et management. 2014. <dumas-01120151>

des informations financières, et ce vis-vis des tiers. Ils s'assurent de l'absence d'anomalies et de problèmes dans les comptes financiers, en relevant et en fournissant toutes les preuves nécessaires.

Il existe trois manières de détecter les problèmes de comptes financiers et également de prouver leur régularité. Ce sont les tests des contrôles, les procédures analytiques substantives et les tests de détails.

Les tests de contrôles consistent en un test, ou plusieurs tests, fournis par le client lui-même. Le passage à ces tests, s'ils sont positifs donc attestent la conformité des comptes. Les auditeurs se basent sur un simple contrôle en interne pour les réaliser.

Les procédures analytiques substantives sont en réalité une analyse des comptes. Cette analyse est qualitative et ne concerne que les états financiers. Elle a pour finalité la compréhension de toutes les opérations et les mouvements rencontrés dans les comptes, et se fait via une comparaison de l'exercice comptable de l'année précédente. Elle permet également de donner une explication des soldes importants pour détecter toute anomalie possible.

Les tests de détail quant à eux permettent la récolte de toutes les preuves d'audit grâce aux pièces justificatives.

Ainsi, toutes les opérations et les mouvements dans les comptes peuvent s'expliquer et peuvent être prouvés. En effet, ceux-ci seront traités et analysés par les auditeurs. Ils vont pouvoir ainsi récolter toutes les informations nécessaires au contrôle en suivant des procédures analytiques bien définies. Il existe des variables à prendre en compte pendant ce contrôle pour ne citer que l'exhaustivité, la présentation, la séparation des exercices et l'exactitude qui sont à vérifier dans le compte de résultat. D'autres comme l'existence, la valorisation, l'exactitude et l'exhaustivité seront prises en compte dans le bilan. Les auditeurs vont ainsi vérifier la cohérence des mouvements grâce à cette revue analytique (analyse des variables).

Toutefois, nous préciserons que la détermination des prix des transactions entre les groupes doit être tenue secrète. La place de l'auditeur dans la détermination des prix de transfert, donc, se complète pas une rationalisation de toutes opérations, un examen complet de tous les exercices précédents et une comparaison également de toutes opérations ayant été effectuées.

Pour ce faire, il est nécessaire d'utiliser la documentation, car elle relève toutes les informations nécessaires. Pourtant, le problème se situe au niveau de cette documentation car elle n'est pas automatique pour les cas de revue analytique. Il est d'autant plus nécessaire de contrôler cette documentation, et de la faire contrôler par l'administration fiscale ou les spécialistes. En effet, cette documentation a des incidences sur les comptes, et il appartient aux auditeurs d'en donner la preuve, ils doivent s'assurer, avons-nous dit de la conformité de cette documentation aux réglementations en vigueur.

Pour mieux expliquer cette partie, nous allons reprendre l'exemple précédent concernant l'entité A.

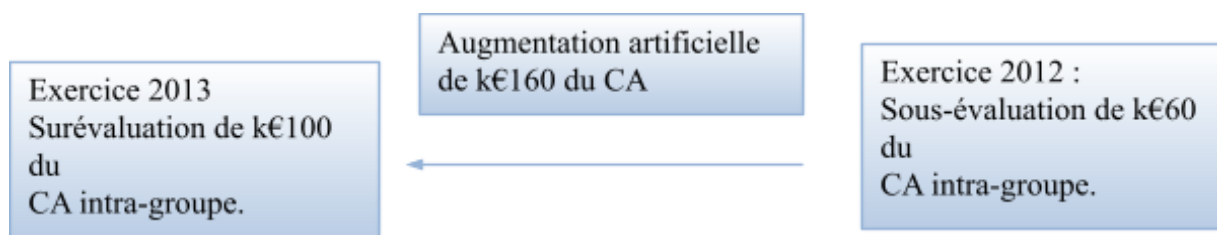
Données de l'entité A :

- Chiffres d'affaires en 2012 : k€400
- Chiffres d'affaires en 2013 : k€600
- Chiffres d'affaires en 2013 après retraitement : k€500

A priori, nous pouvons dire qu'une augmentation de 50% du chiffre d'affaires a eu lieu entre 2012 et 2013, alors que normalement, il n'y a que 25%. Pourtant, l'un comme l'autre de ces avis sont faux car il se pourrait que le chiffre d'affaires de l'année 2011 ait été artificiellement impacté par d'autres opérations externes entre les entités membres du groupe. Il aurait été possible qu'en 2012, les échanges entre les groupes aient été évalués à un prix relativement bas par rapport à celui de pleine concurrence pour la société A. Résultat, un impact négatif de k€60. Mais après retraitement, le chiffre d'affaires revient à k€460.

Si on prend donc les deux chiffres, nous avons une augmentation de k€40, dont une variation de 9%.

Nous avons donc le schéma ci-dessous pour résumer l'évolution du Chiffre d'Affaires en raison de la variation des prix de transfert entre 2012 et 2013.

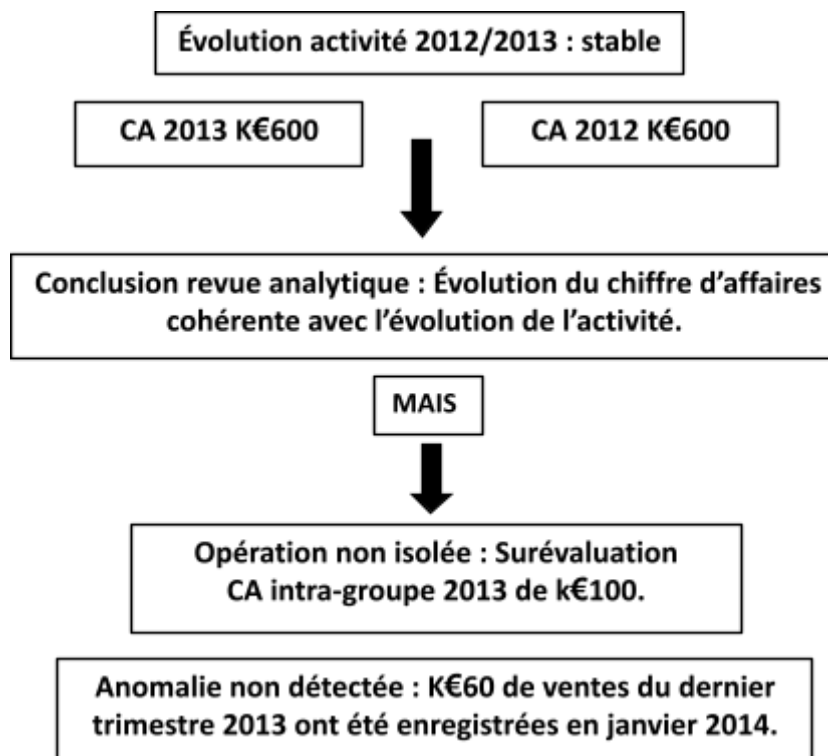


Grâce à cet exemple, nous pouvons constater une croissance du chiffre d'affaires, de k€200 entre 2012 et 2013. Ceci est une conséquence des variations des prix de transfert. Mais cette augmentation est artificielle car elle provient simplement d'un arbitrage de l'entreprise, en comparaison au chiffre d'affaires de pleine concurrence.

C'est cette augmentation artificielle qui aura de l'incidence dans le raisonnement et dans l'analyse de l'auditeur. De ce fait, sa démarche de rationalisation sera fortement impactée de sorte que la cohérence sera difficile, c'est-à-dire que le contrôle de cohérence vis-à-vis des tiers sera également affecté. En effet, au lieu d'une croissance de 50%, le tiers (quel qu'il soit) sera faussé, car la croissance réelle est de 9%.

Dans cet ordre d'idées, nous pouvons affirmer que l'auditeur est face à une anomalie. C'est d'ailleurs le cas dans la réalité, et il appartient à l'auditeur de la détecter. Mais des informations gonflées de la sorte, de nature trompeuse, peuvent également être remarquées par le commissaire aux comptes pendant ses travaux de revue analytique. En effet, un chiffre d'affaire augmenté et donc surévalué cache une certaine anomalie, un déséquilibre même au niveau des exercices.

Figure SEQ Figure * ARABIC 2: Anomalie dans la séparation des exercices



Dans cette figure, nous retrouvons une nette anomalie de k€60 de ventes transcrites pour le mauvais exercice (2014). Mais elle peut passer anodine même pendant la revue analytique car la croissance du chiffre d'affaires n'est que le résultat des attentes de la société. Cette augmentation du chiffre d'affaires ne concordait aux attentes cependant qu'en raison d'une erreur d'exercice. Une fausse affectation d'exercice qui, par les surfacturations de k€100 des ventes intra-groupes (en comparaison au prix de pleine concurrence), avait été cachée.

Concernant toujours les erreurs dans les comptes, il est nécessaire de mettre les variations de prix dans les revues analytiques, et même dans d'autres moyens d'analyses comptables, et ce pour l'ensemble des entités membres du même groupe. Cela évitera les anomalies et les analyses faussées. Pour les opérations internes qui font l'objet de la consolidation, il est nécessaire de les retenir également. Même s'il s'avère exact que ces opérations soient annulées d'office, une analyse des sous-groupes qui ne prendrait pas en compte les différentes transactions ne saurait être complète et suffisante. Il faut donc retenir que les transactions importantes, bien que pouvant être annulées en consolidation, entraîneront toujours des anomalies (avant toute analyse).

Dans un autre sens, la nécessité de prise en compte ces transactions se situe au niveau des contrôles du commissaire au compte. Etant donné qu'elles révèlent les réalités des activités et permettent de remarquer directement un changement comme une hausse de prix ou un simple changement de qualité des produits, elles apparaissent plus que primordiales. En effet, toutes ces variations peuvent conduire et entraîner des risques fiscaux dans la mesure où elles proviendraient de changements de méthode de détermination. C'est pour cela également que les causes d'évolution des prix ont de l'importance pour les auditeurs en interne. De ce fait, il serait judicieux de mentionner toutes ces informations, ces changements et ces variations pendant l'analyse financière, avant d'affirmer la conformité aux réglementations. C'est seulement après cela qu'un état financier est fiable, sincère, régulier et permet de retrouver l'image de la société.

Nous avons évoqué la place du commissaire au compte ci-dessus, mais il est aussi besoin de dire que ce dernier doit avoir un accès direct à la documentation des prix de transfert des groupes qu'il contrôle. Ceci pour plusieurs raisons. Toutes les informations

comprises dans les documentations correspondantes aux prix de transfert permettent de mettre en valeur toutes les évolutions de la société. Ainsi, il est plus facile d'isoler les changements importants pouvant impacter l'analyse des comptes, et par la même occasion donner un meilleur discernement (pendant l'analyse) du groupe et de ses comptes.

Selon 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 ». De tout ce qui précède, nous posons la question de savoir jusqu'à quel point le chiffre d'affaires peut faire l'objet d'autant de manipulation pour éviter tout impact négatif vis-à-vis des tiers. Le fait que le chiffre d'affaires puisse être gonflé artificiellement ou même diminué pour des besoins comptables nous intrigue sachant que certains principes de bases de la comptabilité sont touchés. C'est pour cela qu'il convient de s'assurer de la conformité exacte et de l'intégrité de toutes les informations concernant les transactions entre les sous-groupes.

Les prix de transfert peuvent également avoir de l'impact sur la comptabilité analytique de l'entreprise, car les transactions intragroupes, au niveau des entités membres, ont une incidence sur l'analyse financière.

Etant donnés tous les échanges et les transactions que nous venons d'évoquer, il faut reconnaître le mouvement auquel est sujet la comptabilité analytique. Ils auront des effets sur l'ensemble de la comptabilité, et donc il faut les prendre en compte pendant les analyses de comptes.

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

Pour mieux illustrer notre explication, nous allons toujours reprendre l'exemple de la société A. Il nous permettra de mettre en évidence l'importance de toutes les opérations intra-groupes lors des analyses comptables.



Ventes de marchandise

Prix de pleine concurrence

= €200 000

Ci-après les informations complémentaires de la société A pour l'exercice 2013. Cette même société qui a eu une croissance artificielle pendant l'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

Ainsi, nous constatons que toutes les opérations de surfacturation (les chiffres artificiels) ont entraîné une surestimation du chiffre d'affaires de €100 000.

Nous allons voir dans les tableaux suivants les affectations remarquées dans le bilan et sur le compte de résultat de la société A.

Tableau 4: 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

Source : Bilan simplifié société A²⁸

Tableau 5: 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

Source : Compte de résultat simplifié société A²⁹

D'après ces tableaux, nous retrouvons de grands impacts dans les comptes de la société A. Mais il faut savoir que la société B n'en est pas épargnée car les échanges de marchandises entre ces deux entreprises sont considérés comme des opérations externes au groupe.

²⁸ Dimitri Feist. L'incidence des politiques de prix de transfert sur le développement des groupes. Gestion et management. 2014. <dumas-01120151>

²⁹ Idem

Dans la pratique, le résultat optionnel des changements artificiels, le chiffre d'affaires et le résultat net de la société A connaissent une croissance, donc les impacts sont plutôt positifs. Pour l'autre société, nous remarquons le contraire car toutes les incidences touchent négativement leur compte de résultat. De plus, il existe d'autres effets négatifs sur leurs bilans respectifs comme les stocks, les banques, les capitaux propres et mêmes les dettes.

Le plus grand des impacts de la différence entre les prix de vente des produits se situe au niveau des outils analytiques de l'entreprise, lors de l'analyse de performance. En effet, une surévaluation, de €100 000 de certains outils d'analyse tels les soldes intermédiaires de gestion (SIG), est observée. Mais cet impact ne concerne que les outils qui sont directement liés au compte de résultat. Nous avons par exemple la marge commerciale et l'excédent brut d'exploitation qui sont influencés. Cette incidence sur la marge commerciale aura également des conséquences sur le calcul en général, de certains indicateurs.

Etant donné que les soldes intermédiaires de gestion ne sont autres que les bases de toute analyse financière, nous présentons dans le tableau suivant une analyse comparative des ratios de société A, pour mettre en évidence les incidences pendant l'analyse comptable.

Tableau 6: Analyse comparative des ratios de la société A

SITUATION FINANCIERE			PERFORMANCE		
Poids dettes Rentabilité financière <i>Dettes/Capitaux propres</i>	Sans surfacturation	Avec surfacturation	Rentabilité financière <i>Dettes/Capitaux propres</i> <i>Résultat net/Capitaux propres</i>	Sans surfacturation	Avec surfacturation
		56%		50%	
Horizon de la dette Rentabilité économique <i>Dettes LT/CAF</i>	13	3	Rentabilité économique <i>Dettes LT/CAF Résultat d'exploitation/Total actif</i>	7%	13%
Solvabilité Profitabilité <i>Capitaux propres/Total passif</i>	64%	67%	Profitabilité <i>Capitaux propres/Total passif Résultat d'exploitation/Chiffre d'affaires</i>	20%	33%

Poids des charges d'intérêts Rotation des actifs <i>Charges d'intérêts/Résultat d'exploitation</i>	100%	50%	Rotation des actifs <i>Charges d'intérêts/Résultat d'exploitation</i> <i>Chiffre d'affaires/Total actif</i>	36%	40%
Liquidité <i>Actifs CT/Dettes CT</i>	6	7			

Source : Analyse comparative ratio A³⁰

Grâce à ce tableau, nous pouvons retenir que l'analyse des ratios n'est qu'infiniment différente, qu'il y ait ou non de surfacturation. Cette différence au niveau des chiffres suppose donc qu'il n'est pas si nécessaire que cela de surévaluer et de surfacturer les transactions. Les €100 000 de différence que nous rencontrons auprès des comptes vont influencer les indicateurs de performance et de situation financière. C'est d'ailleurs le cas dans toute surévaluation du chiffre d'affaire, où un impact direct sur tous les calculs de rentabilité éventuelle est observé. Et une variation aussi importante du chiffre d'affaire l'est pareillement.

III. L'influence sur la gouvernance de l'entreprise

Les prix de transfert ont une influence sur la gouvernance générale de l'entreprise. En effet, et nous l'avons remarqué dans cette deuxième partie, les prix de transfert peuvent être d'importants leviers économiques et managériales d'une entreprise. De ce fait, ils impactent la vie sociale (de la société) car ils sont des stratégies de développement.

III.1. Les choix fiscaux : tendance à l'optimisation

1. Au niveau international

Nous l'avons vu, l'utilité première des prix de transfert sort d'un souci d'ordre fiscal au niveau de l'administration. Cela parce que les prix de transfert peuvent faire évaluer soit positivement soit négativement et de manière radicale la « base imposable » d'un groupe, et

³⁰ Dimitri Feist. L'incidence des politiques de prix de transfert sur le développement des groupes. Gestion et management. 2014. <dumas-01120151>

ce, auprès d'un pays étranger. Jusqu'ici, c'est le seul moyen fiable qui permet un transfert efficace et fiable des bénéfices imposables d'un pays à un autre. C'est d'ailleurs la raison des réglementations internationales et nationales très restrictives sur le sujet, et la cause principale de la mise en place des principes de l'OCDE. En effet, il est besoin de contrôler les bénéfices des multinationales et de limiter les risques de fuites lors des contrôles fiscaux.

Cependant, les méthodes de détermination des prix de transfert sont plutôt vastes dans leur conception, et offrent différentes interprétations qui laissent à confusion. Il en est de même pour la documentation, car si les gouvernements accroissent leur contenu, les possibilités d'augmentation artificielle s'ouvrent toujours aux multinationales. En effet, ces dernières peuvent faire usage des anomalies contenues dans leur documentation, que ce soit pour tel ou tel secteur, activité, ou produits. Les informations sont maniables et une optimisation des bénéfices imposables est toujours à risquer.

De plus, l'existence des accords avec les administrations fiscales dévie du principe de pleine concurrence comme nous l'entendons depuis le début de ce travail.

2. Au sein d'un même pays

Le fait de passer les frontières n'est pas obligatoire pour définir les prix de transfert. En effet, il est possible d'effectuer une optimisation fiscale sans avoir à quitter son pays, et ce par l'intermédiaire des prix de transfert.

C'est pour cela que les règles fiscales suivantes sont présentées. Il s'agit des règles fiscales françaises qui ont des incidences sur les prix de transfert, à savoir la minimalisation ou la maximisation des chiffres d'affaires.

Pour la minimalisation, les sociétés sises en France peuvent minimiser leurs chiffres d'affaires jusqu'à une valeur supérieure à €760 000. En fait, ce chiffre est un seuil, et quand le chiffre d'affaires dépasse ce seuil, les sociétés françaises encourent un frais supplémentaire dit taux de contribution de 0.16% du chiffre d'affaire de la Contribution Sociale de Solidarité des Sociétés (C3S).

Quant à la maximisation, il faut replacer le contexte français dans une nouvelle évolution de la considération des prix de transfert car il offre un avantage sans pareil. Les sociétés qui souhaitent maximiser leurs bénéfices ont la possibilité toute simple de maximiser les avantages offerts par l'administration. En effet, les sociétés françaises peuvent profiter

d'un taux d'imposition de 15% sur leurs bénéfices s'ils sont inférieurs à 38 120€, et avec la condition que leurs chiffres d'affaires soient inférieurs à 7,63millions d'euros. Pour accéder à cet avantage, il faut également que leurs capitaux soient libérés en totalité et des personnes physiques en détiennent au minimum 75%.

Cette autre conception des prix de transfert est intéressante car certaines entreprises qui répondent à ces critères de maximisation des chiffres d'affaires peuvent maximiser la portion des bénéfices imposables à 15%. Ceci pour bénéficier ouvertement de cet avantage octroyé par l'administration fiscale étant donné que les impôts seront réduits à leur minimum, si le seuil normal est 33,33%.

De ces deux exemples, nous pouvons dire que les prix de transfert n'ont pas nécessairement besoin d'un passage des frontières, et ce, même sur le plan fiscal.

III.2. Les présentations pour les tiers

Du côté des tiers, la présentation des prix de transfert revêt une telle importance qu'il est nécessaire d'en distinguer toutes les possibilités. En effet, il existe d'autres causes de l'instrumentalisation des prix de transfert que nous aborderons dans cette partie.

1. Respect des covenants

Lorsque l'on parle de covenant, nous parlons immédiatement de contrat. Effectivement, la place du contrat bancaire et ses clauses peuvent influencer sur le cours normal de l'activité d'une entreprise et aussi sur les prix de transfert.

L'exemple du contrat de prêt bancaire est cité comme une possible raison, car il fait place au ratio bancaire que l'entreprise se doit de respecter. Les remboursements de ces prêts peuvent également venir troubler le fonctionnement de l'entreprise. Comme ratio, nous citons en exemple les dettes financières comme les dettes financières nettes et les fonds propres, les charges d'intérêt et le résultat d'exploitation ou encore les dettes financières nettes et le résultat d'exploitation.

Dans cet ordre d'idées, nous reprécisons la place des prix de transfert dans le sens où les comptes sur lesquels sont basées toutes les transactions sont utiles et tiennent leurs sources ainsi que leurs bases dans ces covenants. Covenants qui pourtant sont mis à part. Ils peuvent être sujets à plusieurs évolutions et dévolutions lors des transactions entre les sous-groupes. Mais étant donné que le non-respect des covenants entraîne directement une exigibilité

bancaire, le groupe peut influencer sur le respect d'un covenant (utiliser le covenant comme un moyen de pression propre à lui-même) en remplaçant ses priorités et lui éviter cette exigibilité.

2. Dans la présentation pour les tiers

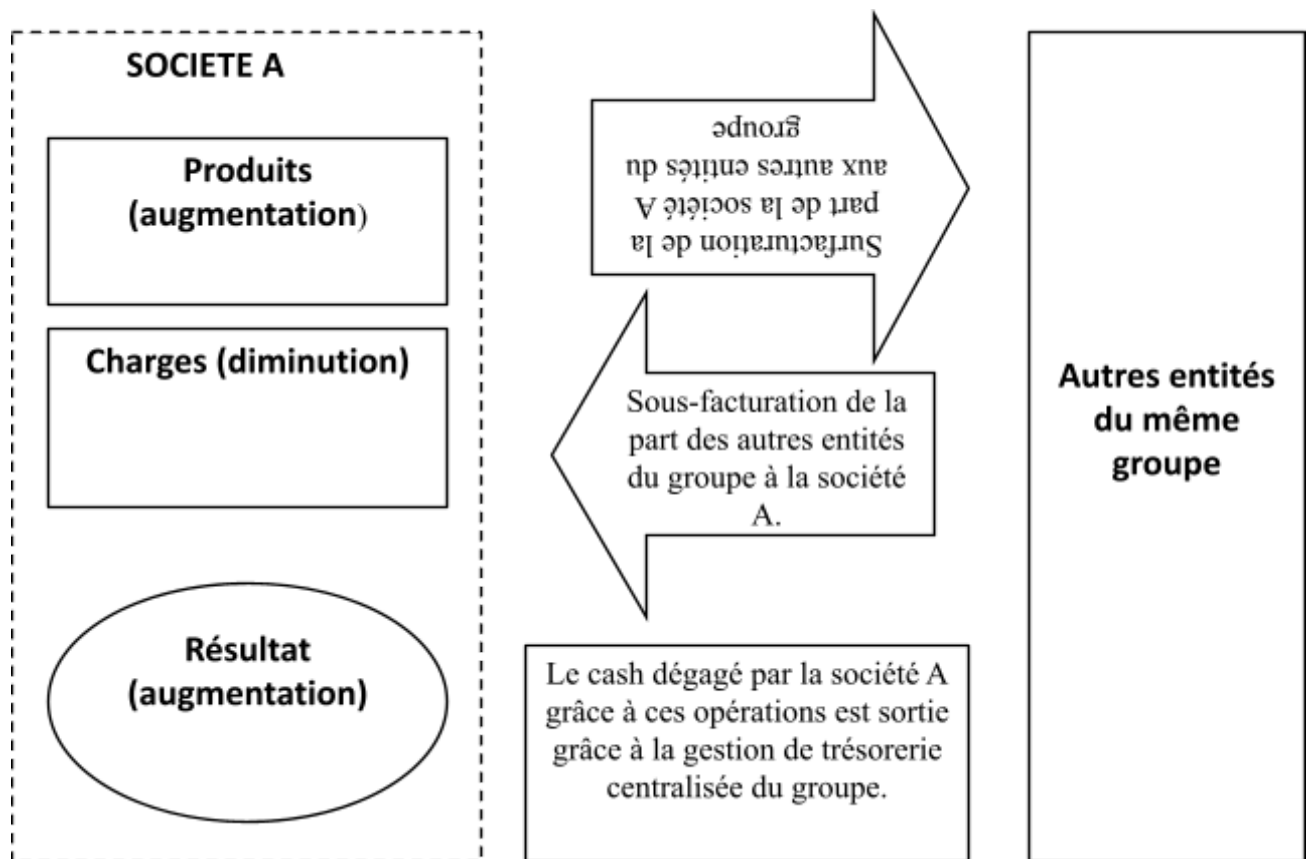
Les prix de transfert peuvent servir également dans les relations entre les tiers car ils permettent d'améliorer la présentation de certains groupes compris dans une seule société. C'est le cas par exemple lors de la surfacturation ou lors des changements artificiels qui donnent une autre vision plus améliorée de la comptabilité d'un groupe donné. Nous avons réussi à démontrer qu'une différence, assez importante, existait lors de l'analyse financière, et ce, tant sur le bilan que sur le compte de résultat, retraités et non retraités.

De ce fait, un sous-groupe et même un groupe peut gonfler et améliorer ses comptes de façon à délivrer une comptabilité plus assainie. En matière de cash par exemple, le fait qu'une société ait rafraîchi ses comptes permet de disposer d'une plus grande valeur. De même, si le groupe consent à racheter une filiale ou espère simplement trouver de nouveaux collaborateurs, la croissance artificielle des comptes peut aider considérablement, puisqu'elle est la première face de la société. Le prix de transfert s'en trouve évidemment affecté, ce qui a pour conséquence l'attrait des tiers pour un partenariat potentiel.

De même, la facturation des prix de transfert aux autres sous-groupes entraîne une forte croissance en bénéfices. Ce qui fait que la rentabilité peut augmenter si les prix de transfert sont diminués car ils seront facturés à une valeur inférieure par les autres entités. Ce mécanisme va augmenter l'attractivité du groupe. Le caractère indolore de l'augmentation artificielle joue ainsi un rôle beaucoup plus important qu'il n'y paraît. De plus, les comptes sont centralisés dans la société mère, ce qui diminue les risques de fuites des prix de transfert.

Voici un schéma simplifié de ce mécanisme d'attractivité du groupe.

GROUPE



Dans ce schéma, nous trouvons une utilisation des prix de transfert par le groupe dans le but d'améliorer la présentation financière d'une de ses filiales. La surfacturation et la sous-facturation peuvent influencer la société mère, de même que le cash qui circule. Les produits en augmentation et les charges diminuées permettent d'attirer les partenaires potentiels et même d'accéder à une meilleure considération par les tiers.

En fait, tout ce qui affecte la fiscalité a toujours une incidence sur le financier dans une société donnée. Ainsi, les prix de transfert ne font pas exception, et étant donné qu'ils sont considérés comme des leviers de développement dans la manipulation des comptes, ils doivent pouvoir prendre une même place dans toute analyse financière. Par transposition donc, nous pouvons affirmer qu'une analyse préalable des prix de transfert est plus qu'impérative avant toute opération d'évaluation d'une entité, qu'elle soit le groupe principal ou un sous-groupe.

Conclusion

Le but de ce mémoire est de montrer les influences ainsi que les conséquences, des prix de transfert dans une entreprise. En conclusion, nous retenons qu'en effet, les prix de transfert affectent une entreprise sur plusieurs secteurs. Mais ils apparaissent également comme très importants dans les transactions entre les groupes, et/ou intragroupe, et en est un élément essentiel. Dans ce même contexte, nous avons pu prouver que ces prix de transfert découlaient d'une réglementation stricte de l'OCDE. Nous y retrouvons une obligation tant fiscale que financière, qui doit paraître pendant les études des comptes d'une entreprise. Nous avons démontré d'ailleurs que ces prix de transfert avaient une incidence particulière sur les comptes individuels des entités membres d'un même groupe.

De plus, nous constatons que toutes les opérations et les mouvements sont éliminés en consolidations dans les comptes du groupe mère, mais se retrouvent être des facteurs de nuisance aux entités membres. Les comptes de ces dernières sont touchés par les échanges entre les groupes et également par les opérations des entités indépendantes.

Concernant le travail des auditeurs, les comptes individuels, bien qu'affectés par les opérations de vente ou d'achat et même par tout mouvement, sont des données de bases lors des analyses comptables. Afin d'arriver à une vraie analyse financière, il convient préalablement d'étudier toutes incidences relatives aux prix de transfert en passant par une analyse fonctionnelle, poussée et détaillée. C'est dans ce cadre que la place et le travail des auditeurs est primordial car ils sont la clef de voute qui permettent d'attester la conformité de tous les documents comptables par rapport aux règles légales et dans leur contenu.

Sur les politiques générales des entreprises, nous pouvons affirmer que les prix de transfert sont aussi un facteur d'incidents. Et ce, dans le sens où ils seraient un moyen d'optimiser ses embranchements et sa vie internationale. Ce qui est le cas. Mais ils sont également des leviers du fonctionnement de l'administration fiscale. En effet, les prix de transfert permettent à l'administration fiscale d'obtenir également des gains grâce aux « bénéfices imposables ».

Nous avons de même démontré que le concept de prix de transfert ne se limite pas à sa conception traditionnelle, passage d'un pays à un autre. Effectivement, il est tout à fait possible d'effectuer des transactions dans un seul pays et ainsi d'optimiser son bénéfice fiscal et de réduire les taxes et les impôts découlant du passage des frontières.

Nous avons également remarqué que les prix de transfert avaient une utilité purement managériale. Ils permettent une meilleure compréhension de toutes les possibilités de marchés et s'avèrent être des outils de gestion importants. Les sous-groupes peuvent travailler ensemble pour optimiser les opérations financières entre eux en instaurant une politique commune de prix de transfert. La possibilité de jouer sur les prix a été évoquée pour développer la notion de prix de transfert et permettre une priorisation de certaines entités selon les besoins. C'est ainsi que se développe une autre conception des prix de transfert car ils peuvent s'utiliser comme des leviers de gestion, et ce, depuis la détermination des ratios jusqu'aux besoins de chaque sous-groupes concernés, et même jusqu'au développement ou non de l'attractivité d'un groupe donné au vue d'un tiers.

En réalité, le concept actuel de prix de transfert, bien que très détaillé par l'OCDE, n'est pas encore suffisant. Nous avons réussi à démontrer que leurs impacts touchent aussi la gestion stratégique de l'entreprise. En d'autres termes, les prix de transfert sont des outils de gestion qui doivent être pris en compte dans les études de développement de l'entreprise.

Dans cette étude également, la notion de prix de transfert inquiète considérablement les institutions et les Etats du monde, et surtout les multinationales. Leur place dans l'économie a eu raison de toutes les rationalisations et les modélisations qui les entourent, tant du côté de l'OCDE que de chaque pays. Le souci apparait cependant dans la volonté et le désir des institutions internationales et des pays de rationaliser les opérations et les transactions entre les sous-groupes de manière à effacer l'effet de groupe. C'est pour cela que la question se pose quant à l'avenir même des prix de transfert, car la suppression de l'effet de groupe aura des conséquences néfastes sur toutes les relations commerciales internationales et également sur la conception du groupe en tant que tel.

BIBLIOGRAPHIE

1. Direction générale des impôts 2006, Les prix de transfert – Guide à l’usage des PME, 2006, page 6 ;
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. Commission d’enquête sur l’évasion des capitaux et des actifs hors de France et ses incidences fiscales, 04/06/2012, Travaux parlementaires, Sénat ;
3. OCDE, Législation sur les prix de transfert, Proposition d’approche, PAF, Centre de politique et d’administration fiscales, Juin 2011 ;
4. Dimitri Feist. L'incidence des politiques de prix de transfert sur le développement des groupes. Gestion et management. 2014. <dumas-01120151> ;
5. 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* ;
6. 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* ;
7. 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* ;
8. OCDE (Juillet 2010), *Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune* ;
9. OCDE (Juillet 2013), *White paper on transfer pricing documentation* ;
10. Pour l’ensemble des références législatives : <http://legifrance.gouv.fr> ; <http://bofip.impots.gouv.fr> ; <http://vosdroits.service-public.fr> .

TABLE DES MATIERES

Introduction	2
Partie 1 : Les réglementations en vigueur des prix de transfert et les méthodes de prix de transfert	4
I. Les réglementations relatives à la fixation des prix de transfert	4
I.1. Au niveau mondial	4
1. Le contexte réglementaire international	4
2. Le principe fondateur : la pleine concurrence	6
a. Les faiblesses du principe de pleine concurrence	7
b. L'approche alternative présentée par l'OCDE	8
c. La solution retenue par l'OCDE	8
I.2. Cas de la France	9
1. Le cadre réglementaire	9
2. La documentation des prix de transfert	10
a. L'obligation de documentation	10
i. <i>La réglementation en vigueur</i>	10

ii. <i>Les pistes d'évolution</i>	11
b. Les nouvelles obligations en matière de documentation	12
c. L'Accord Préalable de Prix (APP)	13
II. Les différentes méthodes de fixation des prix de transfert	13
II.1. Les méthodes traditionnelles (présentation, forces et faiblesses)	15
1. Présentation des méthodes traditionnelles	16
a. La méthode du prix comparable du marché libre (Comparable Uncontrolled Price – CUP)	16
b. La méthode du prix de revente (Resale Price Method – RPM)	17
c. La méthode du prix de revient majoré (Cost Plus Method – CPM)	18
2. Faiblesses des méthodes traditionnelles	19
II.2. Les méthodes transactionnelles (présentation, forces et faiblesses)	19
1. Présentation des méthodes transactionnelles	19
a. La méthode du partage des bénéfices (Profit Split Method – PSM)	19
b. La méthode transactionnelle de la marge nette (Transactionnal Net Margin Method – TNMM)	20
2. Faiblesses des méthodes transactionnelles	21
Partie 2 : L'impact des méthodes de prix de transfert sur l'activité des entreprises	23
I. L'impact sur la présentation des états financiers	23
I.1. Dans les comptes du groupe	23
I.2. Impact des transactions sur le travail des auditeurs et sur la comptabilité analytique	25
II. Incidence des transactions intra-groupes sur l'analyse financière	29
III. L'influence sur la gouvernance de l'entreprise	32
III.1. Les choix fiscaux : tendance à l'optimisation	32
1. Au niveau international	32
2. Au sein d'un même pays	32
III.2. Les présentations pour les tiers	33
1. Respect des covenants	33

2. Dans la présentation pour les tiers	33
Conclusion	35
BIBLIOGRAPHIE	37
TABLE DES MATIERES	38

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Suivi de retraitement de marge sur stocks	24
Tableau 2: Impact bilan Entité 1	25
Tableau 3: Impact bilan Entité 2	25
Tableau 4: Bilan simplifié société A	30
Tableau 5: Compte de résultat simplifié société A	30
Tableau 6: Analyse comparative des ratios de la société A	31