



Prix de transfert
Analyse critique
des pratiques actuelles



Avril 2012



PRIX DE TRANSFERT
ANALYSE CRITIQUE DES PRATIQUES ACTUELLES

Commission Fiscalité
Avril 2012



SOMMAIRE

INTRODUCTION	5
I — DE LA RÉPRESSION UNILATÉRALE DES TRANSFERTS DE PROFITS À LA MISE EN PLACE D’UN ENCADREMENT INTERNATIONAL	11
A — Des règles anciennes pour réprimer les transferts de profits	11
B — La normalisation mondiale au cours des vingt dernières années	14
II — PRÉSENTATION DES PRIX DE TRANSFERT	23
A — Prix de pleine concurrence et méthodes applicables	23
B — L’application des méthodes par les acteurs	30
C — L’organisation du débat entre les entreprises	34
et les administrations fiscales	
D — La prévention des doubles impositions	42
III — PROPOSITIONS	47
A — Poursuivre la standardisation des pratiques internationales . 48	
B — Améliorer les moyens à la disposition des administrations tout en renforçant la sécurité juridique	53
C — Garantir l’élimination de la double imposition	55
ANNEXES	
Annexe 1 : Les méthodes de détermination des prix de transfert (prévues par les règles OCDE)	59
Annexe 2 : La documentation en matière de prix de transfert (en droit français)	75
Annexe 3 : Les prix de transfert - Analyse de droit comparé	79

INTRODUCTION

Portés par le mouvement de mondialisation des échanges, les groupes multinationaux opèrent désormais dans une économie globalisée. Constituant des entités économiques homogènes, tournées vers l'atteinte d'un but commun, ils dépassent le cadre des divers territoires sur lesquels se déploient leurs activités. À l'unité de leur constitution, par nature supranationale, répond le morcellement principalement national des diverses juridictions dont ils relèvent.

Ce qui est vrai du groupe tout entier l'est aussi des résultats qu'il dégage. Alors que les marchés, investisseurs et partenaires de l'entreprise ne retiennent des résultats d'un groupe multinational qu'une image essentiellement globale et consolidée, des considérations à la fois juridiques et fiscales imposent de ventiler les résultats du groupe entre les différentes entités qui le composent, entre les différents pays où il est implanté.

En principe, cette répartition géographique et par entité des profits du groupe s'opère naturellement selon la loi du marché, chaque entité dégageant un résultat en rapport avec son activité propre et son empreinte territoriale. Mais, en pratique, l'existence de relations commerciales entre les différents membres d'un même groupe confère à celui-ci une certaine maîtrise de la localisation de ses résultats. Ainsi, la répartition des fonctions, des actifs et des risques entre entreprises reliées par des liens de dépendance juridique et économique influe sur la répartition des profits d'un État

à un autre, modifiant ainsi non la consistance des résultats du groupe, mais leur rattachement territorial.

Cette pratique serait sans conséquence sur le plan fiscal si les groupes de sociétés étaient regardés comme une unité relevant d'une juridiction fiscale unique. Mais tel n'est pas le cas, même au sein de l'Union européenne, du moins pour l'instant. Chaque État conserve le droit de prélever l'impôt sur les entreprises qui y résident ou exercent leurs activités, qu'elles soient autonomes ou situées dans la dépendance d'un groupe multinational.

■ La définition

Le prix de transfert constitue la quantification d'un flux entre entreprises liées. Plus exactement, il est le prix dont deux entreprises d'un même groupe conviennent pour rémunérer la transaction dans laquelle elles s'engagent l'une envers l'autre. Au sein d'un marché mondialisé, le prix de transfert s'entend donc du prix dont la formation s'opère au sein du groupe multinational et dont la fixation n'est pas directement imposée par le jeu de l'offre et de la demande du marché libre. Il n'est donc pas nécessairement un prix de pleine concurrence.

■ Le contexte fiscal

La fixation des prix des transactions intra-groupe recouvre une importance capitale en matière fiscale, ce d'autant plus que les groupes contribuent à environ 75 %¹ des échanges internationaux réalisés par des entreprises françaises. Lorsque les prix sont des prix de pleine concurrence, les profits sont correctement répartis entre les différents pays d'implantation du groupe et chaque État prélève l'impôt qui lui revient. Mais si les prix prati-

(1) Statistique rendue par le SESSI, citée dans le *Rapport de la Direction des études et synthèses économiques de l'INSEE* : Commerce intragroupe, fiscalité et prix de transferts : une analyse sur données françaises, de Simon Quantin, Sébastien Raspiller et Salvatore Serravalle (2009).

qués à l'intérieur du groupe ont pour objet de délocaliser sans fondement économique des profits vers des États à faible pression fiscale, alors ils constituent un instrument d'évasion fiscale.

Des voix s'élèvent pour dénoncer ce risque d'évasion fiscale internationale. Certaines ONG n'hésitent pas à stigmatiser les prix de transferts comme des vecteurs de fraude fiscale et d'appauvrissement des pays en voie de développement. Ces pays souffriraient de pratiques consistant à réduire systématiquement la quote-part de rémunération relative à la valeur ajoutée afférente aux matières premières extraites sur leur territoire. Mais les risques de délocalisation de la matière imposable vers des pays à faible fiscalité touchent aussi les pays développés. De proche en proche, un climat tend à se développer, donnant à penser que les prix de transfert à l'intérieur des groupes constituent une source d'évasion fiscale peu réprimée et surtout insuffisamment régulée.

■ Une réglementation développée

Pourtant, les relations internes aux groupes de sociétés n'échappent pas au droit et les administrations fiscales ne sont pas démunies, loin s'en faut, devant les risques de délocalisation de la matière imposable. Deux méthodes, pour l'essentiel, sont appliquées. La première, radicale, consiste à imposer à la source et de façon anticipée – avant qu'ils ne quittent le territoire – les revenus réalisés sur ce territoire payés à des entités étrangères. La seconde méthode consiste à réglementer les modalités de détermination des prix de transfert entre entreprises liées.

Lorsqu'une réglementation des prix de transfert est mise en œuvre, elle poursuit généralement un double objectif, dont l'un est traditionnel, la lutte contre les abus, et l'autre plus récent, le partage équitable des profits entre États.

La réglementation portant sur les prix de transfert n'est pas récente. L'élaboration de normes en la matière remonte au milieu du XX^e siècle tant au niveau national – en 1933 en France –, que par voie de traités bilatéraux –

pour la France dès 1930 avec l'Italie, puis en 1931 et 1932 avec la Belgique et les États-Unis respectivement².

Mais le caractère par nature international des prix de transfert a rapidement appelé une solution supra-nationale généralisée, dont le principe a été reflété dès 1963 à l'article 9 du Modèle de convention fiscale de l'OECE et dont les modalités d'application ont fait l'objet de travaux de l'OCDE en 1979. Depuis lors, l'OCDE, dont l'objectif premier en la matière était de traquer la formation abusive des prix de transfert, accompagne et oriente la formation de ces prix au moyen d'un véritable corpus de règles. Ce corpus repose sur un principe fondateur : les prix de transfert doivent être fixés par référence aux prix de pleine concurrence sur le marché libre³.

■ L'actualité des prix de transfert au sein de l'Union européenne

La réglementation des prix de transfert est également un sujet d'actualité au niveau européen. Après la création du Forum conjoint de l'Union européenne sur les prix de transfert (FCPT) en 2002 en charge des problématiques relatives aux prix de transfert, le projet d'Assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS) offre une nouvelle perspective d'évolution des prix de transfert au sein de l'Union européenne. L'ACCIS constituerait un ensemble de règles communes dont pourrait bénéficier un groupe de sociétés, qui n'aurait alors « *à se conformer qu'à un seul régime établi au niveau de l'Union pour le calcul de ses revenus imposables au lieu de devoir se soumettre aux règles de chacun des États membres dans lesquels la société ou le groupe opère* »⁴. De la sorte, le régime d'imposition serait uniformisé entre les différentes entités du groupe,

(2) Traités bilatéraux conclus avec l'Italie (16 juin 1930), la Belgique (16 mai 1931), les États-Unis (27 avril 1932), d'après les travaux préparatoires de la Commission des Finances en avril 1933 sur l'article 76 de la loi adoptée le 31 mai 1933 portant fixation du budget général de l'exercice 1933.

(3) Le paragraphe 2 de l'article 9 relatif aux ajustements corrélatifs a été ajouté au Modèle de convention fiscale de l'OCDE de 1977, équilibrant ainsi l'article 9 en lui adjoignant un objectif d'élimination des doubles impositions économiques qui peuvent résulter d'un ajustement effectué en application du paragraphe 1.

(4) Communiqué de presse, MEMO/11/171, Bruxelles, 16 mars 2011.

ce qui présenterait un double avantage : d'une part, la répartition des profits à l'intérieur du groupe obéirait à une règle fixée par avance ; d'autre part, les coûts de mise en conformité avec les règles propres à chaque État s'en trouveraient largement réduits.

Ce rapport, après avoir retracé l'évolution de la réglementation applicable aux prix de transfert (I), se propose d'analyser sa mise en œuvre pratique (II), et d'en identifier les limites, qui motivent les propositions de la présente Commission (III).

I — DE LA RÉPRESSION UNILATÉRALE DES TRANSFERTS DE PROFITS À LA MISE EN PLACE D'UN ENCADREMENT INTERNATIONAL

De l'entre-deux guerres à nos jours, la lutte contre certaines pratiques des entreprises visant à utiliser les prix de transfert pour délocaliser des profits s'est opérée en deux temps. Les États se sont tout d'abord dotés d'un dispositif législatif interne répressif (A). Puis l'OCDE, instituée en 1961, a pris le relais en recherchant l'établissement d'un cadre communément partagé par les États et les entreprises reposant sur la fixation d'un prix conforme au prix de pleine concurrence (B).

A – Des règles anciennes pour réprimer les transferts de profits

L'exemple français

- 1933 : l'article 57 du CGI

Les règles d'origine dans les autres États

- autres pays développés : textes et pratiques comparables à la France
 - Allemagne (1920)
 - États-Unis (1928)
 - Royaume-Uni (1952)
- pays non développés : néant
- 1979, l'émergence du normalisateur international : les quatre premières études fiscales de l'OCDE

La France a été l'un des premiers États à se doter de règles visant à lutter contre des transferts indus de bénéfiques à l'étranger. L'article 76 de la loi du 31 mai 1933 portant fixation du budget général de l'exercice 1933, dont est issu l'article 57 du Code général des impôts (CGI), a institué une présomption en matière de prix de transfert. Cet article prévoit que les profits induisent transférés hors de France par une entreprise française vers une entreprise étrangère à laquelle elle est liée (par un lien de dépendance) doivent être réintégrés dans la base d'imposition de l'entreprise française.

Le Conseil d'État a eu l'occasion de préciser les contours de l'article 57 du CGI sur plusieurs points. Tout d'abord, il s'est concentré sur les formes que peut prendre le transfert de bénéfiques (abandon de créances, répartition des frais généraux du groupe, sur (ou sous)-facturation). Ensuite, il s'est intéressé à la définition de la dépendance et plus particulièrement à la définition de la dépendance de fait. Enfin, le Conseil d'État a précisé les modalités de mise en œuvre de la présomption de transfert lorsque l'administration parvient à prouver que l'entreprise française a accordé des avantages à l'entreprise étrangère liée.

Les autres pays développés, tels l'Allemagne, les États-Unis et le Royaume-Uni, ont introduit des textes comparables à ceux de la France en matière

de répression des transferts de profits à l'étranger. Les États-Unis et le Royaume-Uni ont été les premiers à se doter d'une réglementation spécifique aux prix de transfert lors de la Première guerre mondiale⁵. La guerre passée, ces dispositions d'origine ont été abrogées. Les États-Unis ont alors instauré une réglementation définitive en la matière en 1928, et le Royaume-Uni plus tardivement en 1952.

Quant à l'Allemagne, elle a également été précurseur en la matière puisque sa première réglementation date de 1920. Il doit toutefois être noté que cette réglementation a répondu à une logique autre que celle poursuivie dès 1914-1918 par les États-Unis et le Royaume-Uni : le dispositif initialement instauré par l'Allemagne était à visée interne et était destiné à taxer des distributions occultes.

Les pays en développement n'ont, dans leur majorité, pas suivi la voie de la réglementation avant la fin du XX^e siècle.

C'est finalement **l'Organisation de coopération et de développement économiques** (OCDE) – après avoir érigé le principe de pleine concurrence à l'article 9 du modèle de convention de 1963 – qui a été la première à proposer un ensemble homogène de règles applicables pour la détermination de prix de transfert conformes au principe de pleine concurrence, dans son rapport de 1979 sur les prix de transfert et les entreprises multinationales.

L'approche adoptée par l'OCDE a témoigné du tournant pris dans l'analyse des prix de transfert à cette époque : il ne s'agissait plus uniquement de réprimer des pratiques illicites, mais de poser un cadre commun aux entreprises multinationales et aux États.

(5) D'après le Rapport du groupe *ad hoc* d'Experts des Nations unies sur la Coopération internationale en matière fiscale, dixième rencontre, Genève, 10-14 septembre 2001.

B — La normalisation mondiale au cours des vingt dernières années

Le monde a changé

- mondialisation de l'économie et émergence des BRICS
- dans les pays développés, adoption d'une *soft law* en fiscalité internationale sur les prix de transfert

Les vingt dernières années ont été marquées par la mondialisation de l'économie et l'explosion des échanges internationaux de biens et services. L'accroissement de la taille des entreprises multinationales, qui est le corollaire d'une telle évolution, a conduit à l'accélération de la normalisation internationale en matière de prix de transfert.

Afin de prévenir l'évasion fiscale et de conserver les recettes fiscales afférentes à la réalisation de transactions intragroupe, tant les pays développés que les pays très récemment développés du groupe des BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud) ont approfondi, ou adopté pour la première fois, une réglementation des prix de transfert.

Par ailleurs, sous l'impulsion du renforcement de la législation américaine, les pays développés ont élaboré un cadre international en matière de prix de transfert. Les Principes de l'OCDE applicables en la matière et les Codes de conduite du Forum conjoint de l'Union européenne sur les prix de transfert en ont été les principaux aboutissements. Ces cadres internationaux ne présentent pas un caractère directement contraignant⁶, mais ils ont, fortement inspiré les États membres dans la modification de leur législation interne.

(6) On parle volontiers de *Soft law*.

1/ L'élaboration de la norme américaine : la section 482 de l'IRC (1986-1994)

- 1988 : le livre blanc
- 1993 : l'entrée en vigueur de la réforme
- 1994 : les instructions d'application, y inclus les incorporels

En 1985, suite aux recommandations du *Conference Committee*⁷, qui considérait que les dispositions de la section 482 de l'IRC, code des impôts américains, sur les prix de transfert n'étaient pas assez sévères, l'administration fiscale américaine (IRS) a engagé une étude destinée à déterminer si des changements devaient être apportés à cette législation.

L'administration américaine a publié un livre blanc le 18 octobre 1988, dont les propositions étaient notamment relatives aux incorporels, et à l'application de la règle du *commensurate with income standard*⁸. Dans la continuité du livre blanc, l'IRS a préparé un projet de règlement en 1992. Celui-ci a apporté des précisions en matière de méthodes de détermination des prix de transfert applicables aux biens corporels, l'application de nouvelles méthodes en matière d'incorporels, ou encore la mise en œuvre de la règle du *commensurate with income standard*.

En 1993, des propositions ont été publiées afin d'améliorer l'évaluation des prix de transfert. La réforme est alors entrée en vigueur et, en 1994, le projet de règlement complétant les dispositions de la section 482 de l'IRC a été définitivement adopté.

(7) Le *Conference Committee* est une commission chargée de rédiger une nouvelle version d'un projet de loi passé devant la Chambre des Représentants et le Sénat et sur lequel ils ne sont pas parvenus à s'entendre.

(8) Cette règle de « proportionnalité aux revenus » impose que le revenu tiré du transfert de propriété ou de la mise sous licence d'un bien incorporel entre entreprises au sein d'un même groupe soit proportionnel au revenu tiré du bien lui-même.

2/ Le guide OCDE

- 1984 : de nouvelles études
- adoption des Principes directeurs en 1995
- 2008 : introduction d'une procédure d'arbitrage dans le modèle de convention fiscale
- 2010 : adoption du Rapport sur l'Attribution de Profits aux Etablissements Stables et révision des Principes directeurs

En 1984, l'OCDE a publié un nouveau rapport intitulé *Prix de transfert et entreprises multinationales – Trois études fiscales* dont une des études porte sur les ajustements corrélatifs, destinés à éviter des doubles impositions après un redressement en matière de prix de transfert.

Mais c'est surtout au début des années 1990, sous l'impulsion des réflexions et des réformes engagées par les États-Unis, que l'OCDE a engagé des travaux en vue de réviser les principes directeurs posés en 1979. Ces efforts ont abouti en 1995 avec la publication d'un nouveau rapport : *Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales* qui est désormais la référence internationale en la matière.

Lors de l'élaboration de ce nouveau rapport, le Comité des affaires fiscales de l'OCDE a introduit une nouvelle procédure, dite procédure de suivi, destinée à suivre l'évolution des problématiques de prix de transfert et à entreprendre de nouveaux travaux en conséquence. Il s'est agi de mettre en place un dispositif permanent de surveillance et d'ajustement des règles applicables en matière de prix de transfert.

Entre 1996 et 1998, de nouveaux chapitres et de nouvelles annexes ont été introduits concernant respectivement le traitement des incorporels et

des services, les accords de répartition des coûts, les accords préalables de prix et la procédure de règlement amiable.

Enfin, plus récemment encore, le 22 juillet 2010, l'OCDE a adopté la nouvelle version des principes directeurs, qui a emporté révision des chapitres I à III relatifs à l'analyse de comparabilité et aux méthodes de détermination des prix de transfert et la création d'un nouveau chapitre IX répondant à la nouvelle problématique apparue au début des années 2000 de la restructuration d'entreprises, le *business restructuring*.

L'OCDE poursuit actuellement la révision des Principes en ce qui concerne les transactions portant sur le développement, l'exploitation ou la migration d'actifs incorporels.

En parallèle, l'OCDE a approuvé deux rapports sur les modalités d'attribution des bénéfices aux établissements stables (17 juillet 2008 et 22 juillet 2010) et des travaux sont en cours sur la définition des établissements stables.

Enfin, les statistiques concernant les litiges internationaux en matière de prix de transfert augmentant, l'OCDE a mené divers travaux destinés à améliorer la résolution, qui ont abouti notamment à l'inclusion d'une clause d'arbitrage dans le modèle de convention fiscale.

Cette activité intense de l'OCDE a provoqué un mouvement de modification des législations nationales et des pratiques en matière de prix de transfert dans de très nombreux États, membres et non membres de l'OCDE, qui se poursuit à l'heure actuelle.

3/ L'exemple de la France

- 1996 : le début du renforcement des règles sur les prix de transfert
- 1997 : la création d'une brigade de contrôle des prix de transfert
- 1999 : les APP ou les débuts d'une approche d'amont

- 2005 : le Guide de l'administration sur les prix de transfert
- 2009 : l'introduction d'une obligation documentaire en matière de prix de transfert

La loi du 12 avril 1996⁹ a (i) donné de nouveaux moyens d'investigation des prix de transfert à l'administration en lui permettant de requérir des documents particuliers sur ce sujet¹⁰ et (ii) a facilité le recours à l'assistance administrative internationale souvent très utile dans cette matière, en allongeant le délai de reprise de l'administration quand elle met en œuvre un échange international d'informations avec une administration fiscale étrangère¹¹.

L'administration fiscale française s'est également modernisée : en 1997, une brigade spécialisée dans le contrôle des prix de transfert a été créée, ce qui était amplement justifié par la technicité et les enjeux de la matière.

Puis, en 1999, une instruction a mis en place, à titre expérimental, une procédure d'Accord préalable en matière de prix de transfert (APP), permettant aux entreprises de présenter à l'administration en amont leur politique de prix de transfert et, ainsi, d'obtenir une sécurité juridique sur cet élément majeur de la détermination des bénéfices imposables¹². Cette procédure a été introduite dans le Code général des impôts en 2004¹³.

La procédure d'accord préalable de prix témoigne d'un changement d'état d'esprit de l'administration fiscale française à l'égard des prix de transfert. Elle poursuit désormais une démarche *a priori* d'accompagnement des entreprises dans la fixation des prix de transfert, tout en continuant à contrôler a posteriori la politique de prix de transfert adoptée par les entreprises

(9) Loi n° 96-314 du 12 avril 1996 portant diverses dispositions d'ordre économique et financier (DDOEF), publiée au *JO* le 13 avril 1996.

(10) Article L. 13 B du Livre des procédures fiscales (LPF).

(11) Article L. 188 A LPF.

(12) Instruction du 7 septembre 1999, *BOI* 17 septembre 1999, 4 A-8-99.

(13) Article L. 80 B 7° LPF.

n'ayant pas eu recours à l'APP ainsi que pour vérifier la bonne application de ces accords.

Par ailleurs, pour aider les PME françaises à se conformer aux exigences de la réglementation des prix de transfert, l'administration fiscale française a publié en 2006 le Guide des prix de transfert à l'usage des PME en complément de l'instruction relative à l'information et à la sécurisation des PME en matière de prix de transfert¹⁴. Ce guide détermine les différentes étapes de l'analyse conduisant à la fixation d'un prix de transfert conforme au prix de pleine concurrence.

Enfin, en 2009, une obligation a été créée pour les grandes entreprises de tenir à la disposition de l'administration une documentation spécifique en matière de prix de transfert¹⁵, facilitant ainsi le contrôle de l'administration.

4/ La normalisation européenne

- 1995 : mise en place de la convention européenne d'arbitrage
- le Code de Conduite
- naissance du Forum Conjoint sur les Prix de Transfert (FCPT)

La normalisation européenne a débuté en 1995, lors de l'entrée en vigueur de la convention européenne d'arbitrage¹⁶ du 23 juillet 1990. Cette convention vise à supprimer « *les cas de doubles impositions juridiques ou économiques résultant d'un redressement opéré par un pays de l'Union européenne sur des prix de transfert concernant un autre pays membre de*

(14) Instruction 4 A-13-06 du 28 novembre 2006.

(15) Article L. 13 AA LPF.

(16) Convention relative à l'élimination des doubles impositions en cas de correction des bénéfices d'entreprises associées.

l'Union et prévues par la convention européenne d'arbitrage »¹⁷. Elle a été complétée par le code de conduite adopté par le Forum conjoint sur les prix de transfert de décembre 2003 révisé en 2009, destiné à renforcer l'efficacité de la procédure d'arbitrage prévue dans la convention.

Le Forum conjoint de l'Union européenne sur les prix de transfert est un groupe réunissant des experts des différents pays membres de l'Union et des représentants du secteur privé, créé par la Commission européenne et le Conseil des ministres, qui a « *pour mission de proposer des solutions pragmatiques non législatives aux problèmes pratiques posés par les règles applicables aux prix de transfert dans l'UE* ».

Après avoir travaillé à l'amélioration de la convention européenne d'arbitrage, le Forum a adopté un nouveau code de conduite en mars 2005, qui a fait l'objet d'une résolution du Conseil Ecofin le 27 juin 2006. La tenue d'une documentation détaillée est alors devenue une recommandation aux États membres de l'Union. En France, ces règles ont trouvé à s'appliquer lors de l'entrée en vigueur des articles L. 13 AA et L. 13 AB LPF, en janvier 2010.

Le Forum a également rédigé des lignes directrices sur la procédure d'accord préalable de prix, adoptées par la Commission le 26 février 2007 et par le Conseil des ministres le 5 juin 2007. Depuis, le FCPT a adopté de nouvelles lignes directrices sur les services intra-groupe le 5 février 2010 qui ont fait l'objet d'une communication de la Commission européenne le 25 janvier 2011 et ont été adoptées par le Conseil des ministres le 17 mai 2011.

Aujourd'hui, les principes directeurs de l'OCDE en matière de prix de transfert et les travaux du Forum conjoint sur les prix de transfert (pour les pays membres de l'Union européenne) constituent autant de référentiels permettant aux entreprises des pays développés d'adopter les « bonnes pratiques » en matière de prix de transfert et aux États de se doter de règles communément partagées avec les entreprises. Les pays émergents et en

(17) Pierre-Jean Douvier, Bruno Gibert, Stéphane Gelin, Arnaud Le Boulanger, *Les prix de transfert*, Dossiers pratiques Francis Lefebvre, 2010.

développement sont, quant à eux, en phase ou sur le point de moderniser leurs principes de fiscalité internationale applicables aux prix de transfert, tant dans leurs législations internes qu'au sein des Nations unies ou d'instances régionales¹⁸. En quelques années, la cartographie mondiale des pratiques en matière de prix de transfert a grandement évolué. Le Brésil, la Chine, l'Inde, la Russie et l'Afrique du Sud se sont tous dotés de législations en matière de prix de transfert sophistiquées et de moyens administratifs pour les mettre en œuvre. Les pays en voie de développement avancent également dans cette direction, avec des législations sur les prix de transfert mises en œuvre en Malaisie, au Vietnam, ou encore dans divers pays africains.

Aujourd'hui, les prix de transfert ne sont pas un domaine de non-droit.

Trois sources de réglementation existent :

- nationale
- européenne
- OCDE

(18) Voir par exemple le projet de manuel des Nations unies sur les prix de transfert pour les économies en voie de développement, <http://www.un.org/esa/ffd/tax/>.

II — PRÉSENTATION DES PRIX DE TRANSFERT

Les prix de transfert sont déterminés par les entreprises d'un groupe au moyen de méthodes qui visent à obtenir un prix intragroupe cohérent avec celui qui aurait été facturé dans des conditions de pleine concurrence (A). L'entreprise, lorsqu'elle est contrôlée par une ou plusieurs administrations fiscales, doit ainsi être en mesure de justifier le choix de la méthode de détermination de ses prix, notamment par la tenue d'une documentation spécifique. Elle peut aussi s'entendre à l'avance avec l'administration fiscale en vue de déterminer les prix de ses futures transactions intragroupe et réduire ainsi considérablement les risques de contestation (B). Quant aux administrations fiscales, elles doivent remédier aux doubles impositions de l'entreprise, lorsque le prix de transfert a été rehaussé à la suite d'un contrôle (C).

A — Prix de pleine concurrence et méthodes applicables

Le prix de transfert fixé pour une transaction intragroupe doit, pour être régulier, être un prix de pleine concurrence (1). Pour ce faire, plusieurs méthodes permettent aux entreprises de déterminer le prix de pleine concurrence (2).

1/ Le principe de pleine concurrence

Les prix de transfert sont régis par le principe fondamental du *dealing at arm's length*, ou « principe de pleine concurrence ».

Ce principe est consacré à l'article 9-1 tant du Modèle de convention fiscale de l'OCDE (qui est à la base des traités conclus entre les États développés dans le domaine fiscal) que du modèle de convention de l'ONU (qui vise les relations entre pays développés et pays en développement). C'est donc bien la base en la matière. Il est ainsi énoncé :

« [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 pu l'être en fait à cause de ces conditions, peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et imposés en conséquence ».

L'article 9 vise tous types de transactions commerciales ou financières – livraison de bien ou prestation de service –, et permet aux administrations de redresser les résultats des entreprises si ceux-ci ont été minorés du fait d'une minoration ou majoration du prix de transactions entre entreprises d'un même groupe par rapport au prix qu'aurait fait naître une transaction comparable dans des circonstances comparables sur le marché libre entre deux sociétés indépendantes.

2/ Les méthodes de détermination des prix de transfert

Plusieurs méthodes sont admises pour déterminer le prix de pleine concurrence et supposent toujours la réalisation au préalable d'une étude de comparabilité.

a) Etude de comparabilité (cf. Annexe 1)

L'application du principe de pleine concurrence aux prix intragroupe suppose la réalisation d'une étude de comparabilité suivant un processus qui peut s'avérer complexe et onéreux¹⁹.

Cette étude consiste d'une part à identifier la nature de la transaction intragroupe en cause (livraison de bien ou prestation de service, notamment) et les conditions de sa mise en œuvre (conditions contractuelles et économiques telles que le marché, la situation géographique...), et d'autre part à rechercher une ou plusieurs transaction(s) comparable(s), c'est-à-dire réalisée(s) dans des conditions comparables entre entreprises indépendantes.

Afin de s'assurer de la comparabilité de la transaction intra-groupe avec les transactions indépendantes, on effectue notamment une analyse fonctionnelle qui porte sur les fonctions que chaque entreprise exerce au regard de la transaction considérée et en contrepartie desquelles elle perçoit une rémunération. Cette analyse tient nécessairement compte des actifs mis en œuvre dans la poursuite de ces fonctions, ainsi que des risques supportés du fait de l'exercice de ces fonctions.

En pratique, les recherches de comparables menées de concert avec l'étude fonctionnelle représentent un coût certain pour les entreprises. Le chef de l'unité des prix de transfert du Centre de politique et d'administration fiscales de l'OCDE²⁰ constate que l'entreprise peut être guidée par « une analyse coût-bénéfice » dans son choix de poursuivre plus loin la recherche d'informations permettant d'établir la méthode de prix de transfert la plus adaptée.

Lorsque les facteurs de comparabilité font apparaître des **écarts** entre les deux types de transactions, l'OCDE admet qu'il soit procédé à des ajuste-

(19) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 3.4.

(20) Caroline Silberstein, « La révision des principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert », *Revue de droit fiscal*, n° 39, 30 septembre 2010, p. 501.

ments de comparabilité afin de garantir la meilleure similitude des termes de comparaison et donc d'assurer la fiabilité de la comparaison utilisée.

b) Détermination des méthodes (cf. Annexe 1)

La réalisation de l'étude de comparabilité permet de choisir la méthode de fixation du prix de transfert la plus adaptée à la transaction intragroupe envisagée. L'analyse des différents facteurs de comparabilité suffit, en principe, à déterminer quelle méthode est la plus appropriée, sans qu'il soit nécessaire d'étudier au cas par cas l'application d'une méthode à la transaction concernée²¹.

Cinq méthodes ont été élaborées par l'OCDE à l'usage des entreprises, regroupées en deux catégories : les méthodes traditionnelles et les méthodes fondées sur les bénéfices.

Les méthodes traditionnelles recouvrent la méthode du prix comparable sur le marché libre (« **CUP** » pour **comparable uncontrolled price**), ainsi que la méthode du prix de revente (**resale minus**) et la méthode du coût majoré (**cost plus**) qui sont fondées sur une marge brute. Quant aux méthodes fondées sur les bénéfices, elles comprennent la méthode transactionnelle de la marge nette (**transactional net margin method, TNMM**) et la méthode transactionnelle de partage des bénéfices (**profit split**).

Les méthodes traditionnelles avaient initialement la faveur de l'OCDE. Mais, la pratique a démontré le large emploi par les entreprises et par les administrations de la méthode transactionnelle de la marge nette. Prenant acte de cette évolution, la révision des principes OCDE du 22 juillet 2010 a largement supprimé la hiérarchie des méthodes de prix de transfert²² qui existait jusqu'alors. En outre, l'OCDE admet que les entreprises aient recours à une autre méthode que celles préconisées, à condition que cette

(21) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.8.

(22) Principes directeurs en matière de prix de transfert, chapitre II, sous-titre A « Sélection de la méthode de détermination des prix de transfert la plus appropriée aux circonstances du cas d'espèce ».

autre méthode permette de déterminer un prix conforme au principe de pleine concurrence et qu'aucune des méthodes élaborées par l'OCDE ne soit plus appropriée.

Les méthodes préconisées par l'OCDE seront analysées ci-après en fonction de leur caractère plus ou moins direct quant à la mise en œuvre du principe de pleine concurrence.

La méthode du prix comparable sur le marché libre consiste à comparer directement le prix de la transaction intragroupe au prix convenu entre entreprises indépendantes dans des conditions comparables.

Cette méthode est la méthode de détermination du prix de transfert par excellence. À l'usage, elle est toutefois limitée dans son application. Dans un certain nombre de cas – notamment ceux impliquant le transfert d'actifs incorporels uniques –, il n'est en effet pas possible de trouver de comparable fiable.

La méthode du prix de revente consiste à prendre en compte le prix auquel un produit acheté à une entreprise du même groupe est revendu à une entreprise indépendante (« le prix de revente »), et à en déduire une marge brute (« marge sur prix de revente ») « *représentant le montant avec lequel le revendeur couvrirait ses frais de vente et autres dépenses d'exploitation et, à la lumière des fonctions assumées (en tenant compte des actifs utilisés et des risques encourus), réaliserait un bénéfice convenable* »²³.

Elle est la méthode la plus adaptée lorsque la création de valeur relative à ce produit a eu lieu lors d'une opération précédente et que le revendeur n'exerce qu'une fonction de commercialisation dont il assume les risques. En effet, à ce stade, la marge peut être déterminée plus facilement que dans le cas où le produit subit à nouveau des transformations : le produit restant identique, sa valeur n'augmente pas, le calcul de la marge en est moins complexe et donc moins aléatoire.

(23) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.21.

En pratique, une variante de cette méthode, fondée sur la marge nette est souvent utilisée, le ***modified resale minus*** (cf. ci-dessous).

La méthode du coût majoré consiste, quant à elle, à prendre en compte les coûts supportés par le fournisseur dans le cadre d'une transaction avec une entreprise du même groupe, et à y ajouter une marge, « *de façon à obtenir un bénéfice approprié compte tenu des fonctions exercées et des conditions du marché* »²⁴.

Cette méthode est la plus appropriée pour des entreprises exerçant une activité de fabrication (vente de produits semi-finis, notamment), de sous-traitance ou de prestations de services dits « interco » (recherche-développement, ou frais de siège par exemple), et qui n'assument pas plus de risques que ceux afférents à cette fonction.

En pratique, des entreprises recourent à une variante de cette méthode – la méthode du coût net majoré – lorsqu'elles ne parviennent pas à déterminer la marge brute de pleine concurrence (cf. ci-dessous).

La méthode transactionnelle de la marge nette consiste à déterminer une marge nette qui est appliquée à une base appropriée, afin d'obtenir le prix de la transaction contrôlée. Cette base, ou « indicateur de bénéfice net » selon l'OCDE, peut être constituée par les coûts, le chiffre d'affaires, ou les actifs utilisés pour l'activité faisant naître le prix de transfert.

Cette méthode présente deux avantages : elle est moins sensible aux différences des produits concernés et permet donc d'élargir la recherche de comparables ; et les marges nettes sont plus facilement disponibles que les marges brutes. Dès lors, cette méthode facilite souvent la recherche de comparables qui permet d'étayer les prix pratiqués, ce qui explique qu'elle soit, en pratique, la plus souvent utilisée tant par les entreprises que par de nombreuses administrations.

La méthode transactionnelle du partage des bénéfices est très différente des trois méthodes fondées sur la marge, dites unilatérales. Elle s'applique

(24) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.39.

en deux temps. Tout d'abord, les entreprises du groupe entre lesquelles s'opère la transaction doivent déterminer le montant global des « bénéfices combinés » engendrés par la transaction. Puis, ce bénéfice est partagé entre les deux entreprises « *en fonction d'une base économiquement valable qui se rapproche du partage des bénéfices qui aurait été anticipé et reflété dans un accord réalisé en pleine concurrence* »²⁵.

Cette méthode, adaptée lorsque l'entreprise opère par voie de transactions intégrées (notamment pour certaines transactions financières), est également utilisée lorsque les deux parties à la transaction contribuent chacune des incorporels de grande valeur. Elle présente l'avantage de pouvoir être employée alors même qu'il n'existe pas de terme de comparaison sur le marché libre.

Si l'OCDE reconnaît que la liste des méthodes qu'elle préconise n'est pas exhaustive, il n'en reste pas moins qu'elle écarte les méthodes qui ne permettent pas d'atteindre un prix de pleine concurrence.

Elle rejette ainsi les méthodes dites de **formulary apportionment**²⁶, qui visent à partager les profits en se fondant sur des clés forfaitaires. Plus précisément, dans cette méthode, le calcul de l'imposition due par chaque filiale a pour base le résultat consolidé du groupe, auquel est appliquée une clé de répartition dépendant notamment du chiffre d'affaires, des biens détenus par l'entité, ou encore de ses coûts.

Cette méthode doit être bien distinguée de la méthode transactionnelle du partage des bénéfices prévue par l'OCDE : le formulary apportionment impose une seule et unique clé de répartition applicable à toutes les entreprises, alors que la méthode transactionnelle du partage des bénéfices repose sur une approche au cas par cas, en fonction de la transaction envisagée.

(25) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.108.

(26) Ou méthode de la répartition globale selon une formule préétablie, d'après les Principes directeurs en matière de prix de transfert, chapitre I, sous-titre C « Une approche ne reposant pas sur le principe de pleine concurrence : la répartition globale selon une formule préétablie ».

B — L'application des méthodes par les acteurs

L'analyse économique nécessaire à la fixation du prix de transfert suppose, par principe, une certaine subjectivité dans la détermination du prix de pleine concurrence d'une transaction intragroupe. Il incombe, en effet, de mesurer la comparabilité de la transaction intragroupe à une transaction similaire sur le marché libre. Or, la comparabilité est rarement parfaite.

Une des incertitudes relatives à la fixation des prix de transfert tient à la valorisation de la transaction et à la localisation de la valeur ajoutée afférente à cette transaction. Or, la problématique de la localisation de la valeur ajoutée va de pair avec celle de la localisation des entreprises au sein d'un groupe et renvoie de ce fait à la liberté d'organisation des groupes internationaux.

1/ Application des méthodes par les entreprises

Les entreprises multinationales recourent à l'ensemble des cinq méthodes préconisées par l'OCDE en fonction des transactions envisagées. Mais la méthode du partage des bénéfices reste difficile à mettre en œuvre, notamment en raison de la nécessité de déterminer avec précision la valeur des fonctions exercées par chaque entreprise.

Pour les entreprises françaises – dont beaucoup réalisent l'essentiel de leurs opérations au sein de pays dont la fiscalité des revenus est significative – l'élaboration d'une politique de prix de transfert sérieuse constitue une nécessité pour éviter toute double imposition des revenus dégagés à l'étranger.

2/ Application des méthodes par l'administration fiscale

Dans le cadre des contrôles fiscaux de l'administration fiscale française, l'essentiel des désaccords (environ 90 %) en matière de prix de transfert porte

sur la localisation de la valeur ajoutée. L'enjeu est crucial, puisque l'imposition dépend de la localisation de cette valeur et des fonctions exercées.

S'agissant de la valorisation des fonctions exercées, l'administration fiscale française impose à l'entreprise d'être rémunérée pour tout avantage qu'elle octroie. Aussi, le fait pour une société mère de se porter caution d'une filiale sans être rémunérée par cette dernière conduit à inverser la charge de la preuve, qui pèse initialement sur l'administration fiscale en vertu de l'article 57 CGI. Il incombe alors à l'entreprise de prouver « *qu'il était de son intérêt propre de ne pas exiger de rémunération de sa filiale* »²⁷.

La seule constatation de l'absence de paiement en contrepartie de l'avantage octroyé n'est pas suffisante à prouver le transfert indu de profits, dès lors que l'administration fiscale n'a pas comparé cette transaction à celles conclues par « *des entreprises similaires dépourvues de liens de dépendance* »²⁸. En poursuivant ce raisonnement, l'administration, lorsqu'elle conteste un prix de transfert et fait usage d'une méthode reposant sur une analyse préalable de comparables, doit démontrer que les entreprises du *benchmark* qu'elle a adopté et les entreprises suspectées de transfert de profit indu opèrent sur des marchés présentant des caractéristiques communes²⁹.

En matière de méthode applicable, la position générale de l'administration fiscale est présentée dans son Guide des prix de transfert à l'usage des PME³⁰. Ce guide reprend les méthodes posées par l'OCDE et les explicite.

Lors de ses contrôles, il apparaît que l'administration fiscale favorise les méthodes reposant sur une analyse préalable de comparables. Les méthodes traditionnelles et la méthode transactionnelle de la marge nette sont ainsi plus couramment employées que la méthode du partage des bénéfices, utilisée le plus souvent à titre de test.

(27) « Panorama des redressements fiscaux 2010 », *Feuillets rapides Francis Lefebvre*, 1/11, n° 12.

(28) CE 7 novembre 2005, n° 266436 et 266438, 3^e et 8^e sous-sections, *Min. c/ Sté Cap Gemini*.

(29) CAA Versailles, 5 mai 2009, n° 08-2411, 3^e ch., *Man Camion et Bus*.

(30) *Guide des prix de transfert à l'usage des PME*, novembre 2006.

3/ Application des méthodes par les juridictions

La construction jurisprudentielle des règles applicables en matière de prix de transfert s'est réalisée à partir de l'article 57 CGI. Une fois l'avantage consenti sur une opération intragroupe identifiée, le juge français exerce un contrôle anti-abus. Il admet ainsi pour principe la liberté dans la localisation de la valeur afférente à une transaction intragroupe, mais il en fixe les limites lorsque l'usage de cette liberté est excessif.

En opérant de la sorte, le juge transpose aux dispositions de l'article 57 CGI la logique de la jurisprudence en matière d'acte anormal de gestion : les entreprises sont libres de fixer leurs prix de transfert, mais dès lors que l'administration fiscale prouve l'octroi d'un avantage sans contrepartie apparente pour l'entreprise française, cette dernière doit pouvoir justifier d'une « *contrepartie [...] de valeur au moins équivalente* » pour éviter une réintégration de profits en application de l'article 57 CGI³¹. Devant le juge, le prix est donc présumé correct jusqu'à ce que l'administration fiscale démontre un avantage sans contrepartie.

Les jurisprudences de la Cour de cassation³² et du Conseil d'État³³ offrent une grille de lecture pour déterminer la localisation du fonds de commerce et la valorisation des fonctions exercées. Concernant la localisation du fonds de commerce, la filiale qui exerce « *son activité de façon autonome et à ses risques, par la mise en œuvre de ses propres moyens de production, en vue de réaliser des prestations [...] pour ses clients [doit], par suite, [être regardée] comme propriétaire d'un fonds de commerce* » auquel est rattachée la clientèle. L'exercice d'une activité de façon autonome par une structure dédiée permet donc son imposition.

Quant à la valeur d'une fonction, elle s'avère bien être relative : elle est inhérente à l'activité économique, et par là même flexible, si bien que le

(31) CE 27 juillet 1988, n° 50020, Plén., *SARL Boutique 2M*.

(32) Cass. civ. 3^e, 27 mars 2002, n° 00-20.732, *Consorts Trevisan c/ Époux Basquet*.

(33) CE 17 février 2010 n° 311953, 3^e et 8^e sous-sections, *Min. c/ EURL Bosc Développement Loire*.

« *juste prix* » – ou prix de pleine concurrence – rémunérant cette fonction suppose une analyse au cas par cas en tenant compte des circonstances de l'espèce. Une décision récente du Conseil d'État³⁴ sur la cession d'une société détenant une marque confirme le principe de la relativité du prix : « *la valeur d'une société n'[est] pas qu'en rapport étroit avec celle de son actif, [et il importe de] rechercher si d'autres méthodes de valorisation ou si des circonstances particulières pouvaient fonder l'écart de valeur constaté entre l'actif qu'elle détenait et la valeur de la société* ».

Concernant la problématique des méthodes applicables, elle est aujourd'hui appréhendée de façon indirecte par les juridictions françaises au travers de l'interprétation de l'article 57 CGI. Le juge admet qu'une méthode est adaptée à condition qu'elle permette d'identifier une contrepartie adéquate. Les juridictions françaises, qui n'ont, à ce jour, pas eu à juger de nombreux cas en la matière, favorisent une approche au cas par cas et privilégient la règle du prix comparable.

L'approche du juge français est caractéristique des pays développés d'économie libérale : l'affirmation d'une liberté, mais d'une liberté encadrée par la sanction des abus. Les économies dirigistes de certains pays en développement notamment n'adoptent pas la même approche des prix de transfert, ce qui est source d'une double tension.

Au moment du choix de la norme, c'est-à-dire de la détermination des méthodes de prix de transfert, les pays développés prévoient différentes méthodes applicables tenant compte des circonstances de la transaction. Certains pays en développement estiment que cette application au cas par cas est trop complexe et lui préfèrent une méthode reposant sur un taux de marge préétabli (Brésil notamment). D'autres estiment que les méthodes unilatérales rémunèrent insuffisamment la contribution des filiales établies dans leurs juridictions à la création de valeur des groupes multinationaux (*via* notamment les effets de synergies et les économies de coûts de main d'œuvre) et cherchent pour cette raison à privilégier la méthode

(34) CE 10 décembre 2010 n° 308050, 10^e et 9^e sous-sections, *SARL Prunus*.

de partage des profits. Au stade de l'application de la norme, les divergences d'approche entre les pays peuvent être la source de double imposition. Il est alors nécessaire de s'entendre sur un mécanisme de règlement des conflits pour prévenir la double imposition d'une même transaction par le pays source du revenu et par le pays d'implantation de l'entreprise percevant le revenu.

L'OCDE, au travers de ses principes directeurs en matière de prix de transfert, et la jurisprudence des cours suprêmes étatiques invitent les entreprises multinationales à adopter une technique de fixation des prix de transfert qui évolue en tenant compte des changements de nature de la transaction intragroupe ou de son contexte.

C — L'organisation du débat entre les entreprises et les administrations fiscales

La justification des prix de transfert s'opère lors de la réalisation des contrôles fiscaux (2) au moyen de la tenue d'une documentation (1). L'entreprise peut toutefois faire le choix d'agir en amont en demandant l'accord préalable de l'administration sur le prix de transfert (3).

1/ Un pré-requis désormais obligatoire : la documentation (cf. Annexe 2)

a) Introduction de l'obligation documentaire en droit interne

La tenue d'une documentation a été recommandée sur le plan international. Développée tout d'abord aux États-Unis, l'obligation documentaire a fait l'objet, dès 1995, de commentaires de principe par l'OCDE, qui a réaffirmé

il y a peu³⁵ cette nécessité : « *Un contribuable qui prépare une documentation en même temps qu'une transaction ne peut qu'améliorer la compréhension de ses positions en matière de prix de transfert* ». L'intérêt de tenir une documentation se manifeste donc directement en cas de contrôle par une administration fiscale.

L'exigence d'une documentation s'est également développée au niveau de l'Union européenne avec le Code de conduite³⁶ du FCPT. Ce Code prévoit la tenue d'une documentation européenne en deux parties : la première consistant en une documentation de base « *contenant des informations communes harmonisées valables pour tous les membres du groupe établis dans l'UE* »³⁷ (dite **master file**), et la deuxième comprenant une documentation spécifique au pays concerné³⁸ (dite **country file**).

L'Union européenne n'est pas la seule organisation régionale à avoir influencé l'introduction dans le droit des pays membres d'une documentation obligatoire en matière de prix de transfert. Tel est également le cas de l'Association Pacifique des administrateurs des impôts (**PATA**), qui regroupe le Canada, l'Australie, les États-Unis et le Japon. En 2003, le PATA a instauré la tenue d'un « **paquet documentation** », c'est-à-dire un jeu de documentation pour l'ensemble de l'entreprise multinationale. En 2005, les pays membres se sont accordés pour modifier leur législation interne et y insérer la seule obligation documentaire prévue par le PATA.

À la différence des pays membres du PATA, tous les États membres de l'UE n'ont pas adopté exactement les mêmes règles en matière de documentation de prix de transfert, les recommandations du FCPT étant plus souples et moins contraignantes. Cependant, peu à peu, de nombreux États

(35) Principes directeurs en matière de prix de transfert, chapitre V ; Réponse du Comité des affaires fiscales de l'OCDE aux commentaires reçus sur la proposition de révision des chapitres I à III des Principes directeurs en matière de prix de transfert du 22 juillet 2010.

(36) Code de conduite du Forum conjoint des prix de transfert (16 et 17 mars 2005) suivi d'une communication de la Commission européenne le 10 novembre 2005 et d'une résolution du Conseil Ecofin le 27 juin 2006.

(37) Annexe à la résolution du Conseil Ecofin, Section 1, 1.i).

(38) Annexe à la résolution du Conseil Ecofin, Section 1, 1.ii).

membres ont introduit dans leur droit interne des législations directement inspirées de ces travaux. Ainsi, notamment, l'Allemagne impose une obligation documentaire spécifique depuis 2005, l'Espagne depuis 2008, et la France depuis 2010.

Les mesures recommandées par le Code de conduite du FCPT ont été introduites en droit français par la loi de finances rectificative pour 2009. L'obligation documentaire en matière de prix de transfert est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2010.

b) L'obligation documentaire

Avant le 1^{er} janvier 2010, en matière de prix de transfert, les entreprises étaient tenues à la seule obligation de justifier leur politique de prix de transfert en cas de demande de l'administration, en vertu de l'article L. 13 B LPF. Aucune documentation spécifique n'était requise.

Depuis le 1^{er} janvier 2010, deux règles relatives à la documentation en matière de prix de transfert coexistent en droit français. La règle de l'article L. 13 B LPF est maintenue, elle concerne les PME. La seconde règle, prévue aux articles L. 13 AA et L. 13 AB LPF (commentés par l'instruction du 4 janvier 2011), consiste, quant à elle, en une obligation documentaire à la charge des entreprises de taille importante.

La documentation doit être tenue pour tous types de transactions engagées avec des entreprises étrangères. En pratique, les commentateurs³⁹ de l'instruction française publiée le 4 janvier 2011 indiquent que sont plus particulièrement visés « *les achats et les ventes réalisés dans le cadre de contrats de distribution ou de contrats de sous-traitance de fabrication* », les prestations d'intermédiaires (notamment opaques), les services « interco » – incluant plus précisément la recherche-développement et les frais de siège –, les redevances versées en contrepartie de l'utilisation de droits

(39) Pierre-Yves Bourtourault et Marc Bénard, Revue de droit fiscal, n° 4, 27 Janvier 2011, p. 121.

de propriété industrielle ou intellectuelle, ou encore les accords de répartition de coûts (ou de profits).

Concernant le contenu de la documentation, elle doit permettre à l'administration fiscale de vérifier la cohérence et la justesse du prix fixé par l'entreprise. Doivent donc être nécessairement présentées : l'étude de comparabilité, incluant l'analyse fonctionnelle, et la méthode adoptée pour déterminer le prix intragroupe.

2/ La mise en œuvre des contrôles fiscaux

En France, le débat entre les entreprises et l'administration fiscale est largement organisé durant la phase de contrôle fiscal.

a) Les demandes de renseignements

Les demandes de renseignements sont prévues tant dans le cadre interne que dans le cadre international.

En interne, l'administration fiscale utilise la procédure de l'article L. 13B LPF pour obtenir des informations des entreprises implantées sur le territoire français. En pratique, la portée de cet article est limitée depuis l'introduction en droit français de l'obligation documentaire⁴⁰, et dans la mesure où cette demande d'information ne peut être mise en œuvre que dans le cadre d'une vérification de comptabilité.

L'administration fiscale peut, par ailleurs, user de mécanismes de droit interne plus généraux, tels que le droit de communication ou le droit d'enquête en matière de TVA, pour obtenir des renseignements dont le contenu peut servir le contrôle en matière de prix de transfert.

Le droit de communication s'exerce auprès de tiers. Cette procédure qui ne nécessite pas d'investigations particulières est destinée à obtenir des ren-

(40) cf. 1) ci-dessus.

seignements complémentaires. À cet effet, tout document peut être demandé à une entreprise industrielle ou commerciale. Quant au droit d'enquête en matière de TVA qui vise à rechercher les manquements aux règles de facturation auxquelles sont soumises les entreprises assujetties à la TVA, il impose aux entreprises de fournir tout document professionnel se rapportant à une opération économique.

L'administration fiscale dispose également de **moyens internationaux** pour obtenir des informations. Elle peut recourir à l'assistance administrative internationale, qui consiste pour l'administration d'un pays à demander des renseignements afférents à une transaction à l'administration fiscale de l'autre pays concerné par la transaction. L'utilisation d'informations recueillies auprès d'une autre administration fiscale doit être notifiée à l'entreprise contrôlée afin que le principe du contradictoire soit respecté.

Les demandes internationales de renseignements sont formulées sur le fondement de la clause d'accord d'échange de renseignements des conventions fiscales internationales, de la convention du Conseil de l'Europe et l'OCDE sur l'assistance administrative mutuelle en matière fiscale, ou de la directive européenne relative à la coopération administrative dans le domaine fiscal⁴¹.

Le réseau conventionnel⁴² dont dispose la France lui sert de support à l'échange d'informations. Ces conventions comportent quasiment toutes une clause d'échange de renseignements, dont la France use fréquemment en pratique.

b) Les contrôles fiscaux

■ Les contrôles de droit interne

Le contrôle en matière de prix de transfert en France est réalisé par application de l'article 57 CGI, tel qu'interprété par la jurisprudence⁴³, qui im-

(41) Directive 2011/16/UE abrogeant la directive 77/799/CEE sur l'assistance mutuelle des autorités compétentes des États membres dans le domaine des impôts directs.

(42) La France dispose du réseau conventionnel le plus vaste du monde.

pose à l'administration fiscale de prouver un avantage indu consenti par une entreprise au profit d'une autre entreprise du même groupe, pour opérer un rehaussement du prix intragroupe.

La constatation d'un avantage indu fait naître une présomption de transfert indirect de profits à l'encontre de l'entreprise qui doit alors rapporter la preuve qu'aucun avantage constitutif d'un transfert de profits n'a été consenti.

En France, les contrôles en matière de prix de transfert sont désormais plus approfondis grâce au recours accru à l'assistance administrative internationale⁴⁴. Et, de concert avec le renforcement de la législation applicable aux prix de transfert, la meilleure efficacité des contrôles fiscaux français s'est traduite par des redressements qui n'ont cessé de croître.

■ Les contrôles dépassant l'échelle du territoire français

Les contrôles fiscaux simultanés et le programme Fiscalis permettent de réaliser une coopération des administrations fiscales de plusieurs pays.

On parle de contrôle fiscal simultané lorsqu'une entreprise est contrôlée simultanément et indépendamment par les administrations fiscales de plusieurs pays.

L'usage des contrôles fiscaux simultanés est prévu par le point 4.78 des principes directeurs de l'OCDE en matière de prix de transfert, l'OCDE indiquant que « *traditionnellement, les contrôles fiscaux simultanés concernent essentiellement, dans le domaine des prix de transfert, les affaires dans lesquelles l'interposition des paradis fiscaux masque la véritable nature des opérations* ».

(43) CE 7 novembre 2005, n° 266436 et 266438, 3^e et 8^e sous-sections, *Min. c/ Sté Cap Gemini*.

(44) Olivier Sivieude, Directeur de la DVNI, « Panorama des redressements fiscaux 2010 », *Feuillets rapides Francis Lefebvre*, 1/11, n° 12.

La convention du Conseil de l'Europe et de l'OCDE, et la directive européenne du 21 avril 2004 prévoient également la réalisation de ces contrôles. Le droit français a transposé la directive à l'article L. 45 LPF.

Quant à Fiscalis, il a été mis en œuvre à la suite de deux décisions⁴⁵ du Parlement et du Conseil européen en 2002. Afin de garantir une meilleure efficacité des contrôles au sein de l'Union européenne, ce programme vise à favoriser l'échange de fonctionnaires et à financer la réalisation de contrôles fiscaux simultanés, notamment par l'organisation de réunions régulières entre administrations fiscales. Depuis l'instauration de ce programme, environ la moitié de la centaine de recours à cet outil a été engagée par la France.

Au-delà des contrôles simultanés, le Forum des administrations fiscales de l'OCDE préconise depuis 2010 le recours aux contrôles conjoints menés par plusieurs administrations fiscales au sein d'une équipe unique⁴⁶.

3/ Le recours à l'Accord préalable de prix

a) La reconnaissance de l'Accord préalable de prix

Recommandé par les principes directeurs de l'OCDE en 1999, le recours aux APP a été développé dès le début des années 1990 par le Japon et les États-Unis et, par la suite, la plupart des États membres de l'OCDE ont mis en place une procédure d'APP. L'intérêt des APP a été également consacré au niveau de l'Union européenne. Le caractère « *exemplaire [de l'APP] pour prévenir les différends* »⁴⁷ a conduit le FCPT à engager une étude approfondie sur cette procédure. Les « Lignes directrices relatives aux APP » qu'il

(45) Décision 2235/2002/CE du Parlement européen, et Décision du Conseil européen du 3 décembre 2002.

(46) « Joint audit report », 6^e réunion du Forum des Administrations fiscales de l'OCDE, Istanbul, septembre 2010.

(47) Communication de la Commission européenne, 26 février 2007.

a adoptées à la suite de cette étude ont fait l'objet d'une recommandation de la Commission européenne le 26 février 2007, et ont été adoptées par le Conseil des ministres Ecofin le 4 juin 2007.

Les APP se développent également dans les pays émergents et notamment en Chine qui a mis en place un programme d'APP depuis 2007. L'Inde envisage la mise en œuvre d'un programme d'APP en 2012.

En France, la procédure d'Accord préalable de prix a été introduite par une instruction de l'administration fiscale du 7 septembre 1999 se fondant, comme le prévoit l'OCDE, sur les conventions fiscales bilatérales. Puis, devant l'intérêt reconnu à cette procédure et son essor⁴⁸, une disposition spécifique a été insérée dans le Code général des impôts par la loi de finances rectificative pour 2004 qui a introduit l'APP à l'article L. 80 B LPF. Initialement bilatérale, la procédure existe également depuis 2005 sous forme unilatérale. Des formalités simplifiées sont, de plus, prévues lorsqu'elle est engagée par une PME.

b) La procédure d'Accord préalable de prix

Le recours à la procédure d'APP est destiné à prévenir les conflits, à procurer de la sécurité, en amont dans le domaine des prix de transfert. Les contrôles dans ce domaine présentent en effet des caractéristiques particulières : les enjeux sont souvent très élevés et entraînent en général une double imposition.

L'APP consiste, plus exactement, pour l'entreprise multinationale à obtenir l'aval préalable de l'administration fiscale française (APP unilatéral), et éventuellement de l'administration fiscale étrangère (APP bilatéral) concernée(s) par la transaction. Cet aval garantit que la transaction intragroupe respectera les conditions de pleine concurrence et que le prix de transfert

(48) Rapport au ministre d'État, ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie : *Améliorer la sécurité du droit fiscal pour renforcer l'attractivité du territoire*, par Bruno Gibert, septembre 2004, La Documentation française.

déterminé ne pourra plus être remis en cause lors d'un contrôle sauf circonstances exceptionnelles.

L'APP unilatéral présente l'avantage d'être plus rapide et moins coûteux. Mais en contrepartie, l'entreprise ne se prémunit pas contre un contrôle par l'administration fiscale de l'autre pays. L'APP bilatéral prémunit contre ce risque et garantit de ce fait une plus grande sécurité juridique à l'entreprise. L'administration a indiqué qu'elle privilégiait, conformément aux principes de l'OCDE, les accords bilatéraux et a fait connaître les cas, limités, dans lesquels des accords unilatéraux étaient envisageables⁴⁹.

Dans le cadre du processus d'obtention de l'accord avec l'administration fiscale, l'entreprise doit présenter une documentation qui justifie le prix de transfert sur lequel elle souhaite un accord de l'administration. Cette documentation recoupe dans son ensemble les informations que l'entreprise doit tenir à la disposition de l'administration en cas de contrôle : il s'agit donc de l'examiner avant la mise en place plutôt qu'après cette mise en place comme c'est le cas dans le cadre d'un contrôle.

L'APP est une procédure qui a rencontré un succès certain, et qui tend à être plus souvent mise en œuvre par les entreprises. À la fin de l'année 2010, la France avait conclu 76 APP⁵⁰. Elle est, à ce titre, un des pays européens les plus performants en la matière⁵¹.

D — La prévention des doubles impositions

En matière de prix de transfert, la double imposition naît du rehaussement du prix intragroupe opéré par l'administration fiscale d'un pays, à la suite

(49) Instruction 4 A-11-05 du 24 juin 2005.

(50) Dont 50 APP bilatéraux et 26 unilatéraux, d'après les chiffres rendus publics par le FCPT lors de sa réunion du 9 juin 2011.

(51) Avec le Royaume-Uni qui avait conclu 72 APP (dont 38 bilatéraux/multilatéraux et 34 unilatéraux), d'après les mêmes chiffres.

du contrôle de l'entreprise. En effet, sauf transaction avec une entité située dans un paradis fiscal, la transaction a déjà été imposée dans un pays, le rehaussement du prix contribue donc à une deuxième imposition de la même transaction dans le second pays, d'où le phénomène de double imposition.

La double imposition peut être prévenue sur deux fondements : les conventions fiscales bilatérales, et la Convention européenne d'arbitrage (CEA).

Les conventions fiscales bilatérales et la CEA envisagent le règlement amiable de la double imposition par deux moyens : la procédure amiable, et l'arbitrage. Une instruction⁵² française du 23 février 2006 a précisé les modalités de mise en œuvre de ces procédures.

La **procédure amiable** est généralement prévue à l'article 25 des conventions fiscales bilatérales, et prévoit la possibilité pour les administrations fiscales des deux pays concernés de se concerter afin de supprimer la double imposition. Elle est également envisagée pour les transactions intra-européennes par la CEA qui l'encadre dans un délai de deux ans. La procédure amiable impose aux administrations une simple obligation de moyen dans la suppression des doubles impositions.

Pour les transactions intra-européennes, la France admet que l'entreprise demandant l'application de la procédure amiable agisse sur les deux fondements en même temps, car pour l'administration fiscale la procédure obéit aux mêmes règles quel qu'en soit le fondement. Une fois l'ouverture de la procédure amiable obtenue, le recouvrement de l'impôt se trouve suspendu⁵³.

En cas d'échec de la procédure amiable dans le délai des deux ans, l'entreprise peut bénéficier de l'arbitrage.

L'**arbitrage** est un second moyen de prévenir les doubles impositions. Introduit à titre obligatoire par la CEA, il est désormais⁵⁴ aussi prévu dans le

(52) Instruction 14F-1-06.

(53) Par application de l'article L. 189 A LPF, modifié en 2010 afin de prévoir que cette suspension ne s'applique qu'en cas de double imposition effective.

(54) Depuis la mise à jour du modèle OCDE de 2008.

modèle OCDE de convention fiscale. La France a ainsi introduit cette nouvelle clause dans l'avenant à sa convention fiscale avec le Royaume-Uni puis à celle avec les États-Unis, ces derniers ayant fait de même avec l'Allemagne, la Belgique, ou encore le Canada. L'introduction de l'arbitrage dans les conventions fiscales devrait permettre à l'avenir d'étendre son champ d'application à des pays non européens.

L'arbitrage impose en principe aux administrations une obligation de résultat, ce qui signifie qu'elles ont l'obligation de parvenir à un accord permettant la suppression de la double imposition.

Ainsi, que ce soit dans le cadre de la CEA ou des conventions modèle OCDE les plus récemment conclues, lorsqu'au bout des deux ans les administrations ne sont pas parvenues à s'entendre, l'administration à l'origine du rehaussement du prix de transfert doit convoquer une commission consultative. Cette commission comprend généralement, outre les administrations fiscales concernées, des personnalités indépendantes représentant les deux États parties à l'arbitrage⁵⁵.

Une fois l'accord obtenu, et s'il permet de supprimer définitivement la double imposition, des ajustements corrélatifs⁵⁶ doivent être opérés. Ils visent à diminuer la base imposable dans l'État dans lequel la transaction n'a pas donné lieu à redressement, en contrepartie du redressement maintenu dans l'autre État. Il s'agit, en fait, de replacer le prix de la transaction, et donc l'impôt afférent à ce prix, dans la situation qui aurait été la sienne dès la réalisation de la transaction si le prix avait été le bon (c'est-à-dire un prix de pleine concurrence).

En règle générale, l'entreprise n'a pas recours à l'arbitrage car les administrations trouvent un accord pendant la phase amiable. Les statistiques de l'OCDE montrent une augmentation de 60 % du nombre de procédures amiables ouvertes entre 2006 et 2009.⁵⁷ Toutefois, ces procédures se mul-

(55) La composition de la commission dépend de la convention appliquée (CEA ou convention bilatérale).

(56) Prévus à l'article 9 du modèle de Convention fiscale de l'OCDE.

(57) www.oecd.org/ctp/rd.

tiplient, conséquence mécanique du contrôle accru des prix de transfert dans les différents États qui entraîne automatiquement des doubles impositions. Près de deux cents procédures sont en cours actuellement sur le fondement de la CEA, dont seules deux ont atteint le stade de la réunion de la commission consultative.

III — PROPOSITIONS

Au terme de cet examen, les prix de transfert apparaissent comme un domaine très réglementé. La matière ne requiert pas de combler un soit-disant vide juridique qui laisserait place à des pratiques non contrôlables des entreprises. Il s'agit plutôt d'améliorer le cadre d'élaboration de la norme applicable et, ce faisant, de continuer à encourager l'identification et la répression des abus. Cette finalité sera d'autant mieux servie que les États se doteront de règles nationales standardisées favorisant une meilleure coopération entre eux.

C'est donc bien de l'efficacité de la réglementation dans la lutte contre la formation abusive des prix de transfert qu'il est question ici. Le véritable enjeu consiste à déterminer la manière dont le corpus de règles applicables en la matière doit évoluer en tenant compte de la pratique, en vue d'un meilleur encadrement des prix de transfert et de la prévention des usages abusifs.

En amont, il s'agit de s'assurer que le cadre de fixation du prix de transfert est adéquat (A), alors qu'en aval, il est nécessaire d'améliorer les moyens à la disposition des administrations fiscales (B) et de mettre en place des structures de règlement des conflits efficaces (C).

A — Poursuivre la standardisation des pratiques internationales

La poursuite de la standardisation repose sur l'établissement d'un cadre normé des pratiques à adopter en matière de prix de transfert (1), et impose de conserver les méthodes préconisées par l'OCDE (2).

1/ Poursuivre l'établissement d'un cadre normé de standards internationaux

L'OCDE poursuit l'objectif de proposer un modèle cohérent de standards – au sens d'usages internationaux – applicables par les entreprises et les administrations fiscales en matière de prix de transfert. Pour ce faire, il lui incombe d'élaborer un corpus de règles clair et concret.

Les chapitres 1 à 3 des principes directeurs de l'OCDE, tels qu'ils ont été révisés depuis le 22 juillet 2010 témoignent de la volonté de l'OCDE de proposer un cadre normé plus clair quant à sa mise en œuvre. Des appels à commentaires au suivi de la mise en œuvre des standards qu'elle élabore, l'OCDE consulte les différents acteurs en matière de prix de transfert et recherche, lors de l'élaboration de ses recommandations, une ligne médiane entre les entreprises et les administrations fiscales.

Pour être bien appliquée, la règle posée doit être suffisamment concrète. On comprend qu'une règle internationale, telle que celle de l'OCDE qui doit recueillir l'accord de trente-quatre pays, ne puisse pas descendre au-delà d'un certain niveau de détails. La révision 2010 des Principes directeurs permet pourtant de démontrer l'attitude active de l'OCDE à produire des normes plus concrètes.

Quant au Forum conjoint sur les prix de transfert, il élabore des propositions qui poursuivent ce double objectif de clarifier la norme et de la rendre plus concrète. Nourri des difficultés pratiques rencontrées par les entre-

prises et les administrations notamment dans l'application des standards posés par l'OCDE, il se doit de réfléchir en termes concrets afin d'apporter des solutions pratiques.

C'est en ce sens que s'est opéré le travail du FCPT en matière de frais de siège, qui a conduit à l'adoption de lignes directrices le 5 février 2010. Dans ces lignes directrices, le FCPT répond aux interrogations des entreprises et des administrations quant à l'ensemble des transactions que recouvrent les frais de siège, la marge qui peut leur être appliquée, et la documentation leur permettant de justifier des prix intragroupe en question, en précisant que la marge en principe adéquate en la matière se situe entre 3 et 10 %.

Pour ne laisser aucun doute quant à son application, tant par les entreprises que par les administrations fiscales, le travail de clarification de l'OCDE et du FCPT doit donc se poursuivre et être accompagné par l'élaboration de règles plus pratiques et directement applicables, ce dans l'intérêt de tous les pays.

L'établissement d'un cadre normé plus clair devrait faciliter l'application de ces règles par le plus grand nombre, et notamment les pays en développement et favoriser la sécurité juridique. Dans ce cadre, la formation des administrations fiscales réalisée par l'UE et l'OCDE pourrait être étendue en vue de faire partager les mêmes interprétations à tous les acteurs du domaine.

2/ Faciliter l'utilisation des méthodes

■ Privilégier le principe de pleine concurrence...

Trois types de méthodes peuvent être envisagés pour justifier le prix de transfert : les méthodes posées par l'OCDE, la méthode du *formulary apportionment* et la méthode de la marge fixe (*fixed margin*).

Le premier type de méthode repose sur le principe de pleine concurrence.

Le deuxième type de méthode permet de déterminer l'imposition due par un groupe multinational dans chaque pays au moyen d'un partage de ses

profits globaux. Il ne conduit donc pas à la détermination d'un prix de pleine concurrence, tel que préconisé par l'OCDE. En pratique, quasiment aucun État n'emploie la méthode du *formulary apportionment*.

La méthode du *formulary apportionment* ne parvient pas à s'imposer parce qu'elle présente le risque pour les États de conduire à une répartition qui ne reflète pas correctement la réalité économique et pour les entreprises de se retrouver placées dans une situation de double imposition si les différents pays concernés par la transaction ne retiennent pas la même clé de répartition. Elle pose par ailleurs la difficulté du caractère éminemment politique de la fixation des clés de répartitions. Le *formulary apportionment* semble donc devoir être écarté, sauf à l'appliquer dans le cadre de la mise en œuvre d'un système multilatéral, tel l'ACCIS, disposant d'une clé de répartition identique dans un ensemble économique cohérent et très intégré.

La troisième méthode est celle de la marge fixe qui consiste à exiger l'application de taux de profit sectoriels ou par types de transactions pour déterminer l'assiette imposable dans un pays d'une entité d'un groupe. Seul le Brésil applique et promeut cette méthode qui n'est guère utilisable à l'échelle mondiale puisqu'elle ne garantit pas que la somme des profits taxés localement n'excède pas le profit global réel du groupe.

Malgré les écarts entre la pratique et les standards internationaux, les méthodes de détermination des prix de transfert posées par l'OCDE méritent donc d'être conservées. Elles permettent de mettre en œuvre le principe de pleine concurrence qui est aujourd'hui une donnée incontestable incorporée dans le droit de la grande majorité des États.

■ ... mais simplifier autant que faire se peut son application...

Les pays de l'OCDE ont pris conscience de la nécessité de simplifier des règles devenues très complexes à gérer aussi bien pour les entreprises que pour les administrations, notamment celles de pays en développement⁵⁸.

(58) En juin 2011 l'OCDE a publié une *Analyse Multi-Pays sur des Mesures de Simplification Existantes relatives aux Prix de Transfert* qui met en évidence l'existence de

La priorité qui va être donnée à cette orientation en 2012 ne peut qu'être encouragée.

À titre d'illustration, les transactions à faible valeur ajoutée pourraient donner lieu à l'élaboration de fourchettes indicatives de rémunération.

■ ... et veiller à sa bonne incorporation dans le droit interne

Les méthodes de détermination des prix de transfert telles qu'elles sont décrites par l'OCDE ne sont pas transposées dans le droit interne de tous les États qui les ont adoptées.

On pourrait donc imaginer d'imposer aux États une obligation de transposer les méthodes OCDE en droit interne directement dans leur législation, ou à défaut, d'obliger qu'il y soit fait référence dans les traités bilatéraux, notamment à l'article 9 du modèle OCDE de convention fiscale internationale.

Toutefois, les méthodes disposent déjà d'une reconnaissance internationale au travers des principes directeurs de l'OCDE, et incorporer une obligation dans les conventions fiscales n'ajouterait pas d'obligation supplémentaire à la charge des États (cela pourrait même s'avérer contre-productif en créant un *a contrario*, en l'absence de convention ou en présence d'une convention ancienne).

Quant à la légalisation des méthodes OCDE, elle ne paraît pas utile car on relève qu'au stade de la mise en œuvre des méthodes, le débat entre le contribuable et l'administration porte finalement plus sur le choix de la méthode que sur sa reconnaissance. La légalisation ou l'introduction des méthodes dans les conventions fiscales serait donc assez lourde, sans présenter de réel apport en pratique.

En revanche, il pourrait être envisagé de faire du droit international un principe d'interprétation du droit national. Ainsi, le juge pourrait fonder ses décisions sur le principe juridique de droit interne selon lequel les prix

mesures de simplifications dans vingt-sept économies membres et non-membres de l'OCDE. Un projet sur la simplification des aspects administratifs des prix de transfert est en cours.

doivent être conformes au prix de pleine concurrence, tout en faisant des travaux des experts internationaux de l'OCDE un guide d'application du principe directeur de droit interne.

C'est déjà très largement le cas dans de nombreux pays, y compris certains pays non membres de l'OCDE. À noter également qu'il est fait référence aux principes directeurs dans le Commentaire de l'article 9 du modèle OCDE de convention fiscale, ce qui conduit l'OCDE et nombre d'auteurs à considérer que les principes directeurs sont un outil d'interprétation de cet article. Il existe, enfin, un engagement politique des États membres⁵⁹ précisant dans les termes suivants que le Conseil « *recommande aux gouvernements des pays Membres* :

1.1 que leurs administrations fiscales suivent, lorsqu'elles examinent et, s'il y a lieu, ajustent les prix de transfert entre entreprises associées afin de déterminer le revenu imposable, les principes applicables figurant dans le rapport de 1995 tel qu'amendé – considérant l'intégralité du rapport et l'interaction des différents chapitres – pour aboutir à la détermination d'un prix de pleine concurrence pour des transactions entre entreprises associées ;

1.2 que leurs administrations fiscales encouragent les contribuables à suivre les principes applicables figurant dans le rapport de 1995 tel qu'amendé et qu'à cette fin, ils donnent au rapport de 1995 tel qu'amendé une large publicité dans leurs pays et le fassent traduire, s'il y a lieu, dans leurs langue(s) nationale(s) ;

1.3 qu'ils poursuivent la coopération entre leurs administrations fiscales, sur une base bilatérale ou multilatérale, dans les domaines concernant les prix de transfert ».

L'absence d'incorporation en droit interne de la totalité des standards OCDE milite par ailleurs en faveur d'une meilleure coopération entre les États, en vue de prévenir et résoudre les conflits en matière de prix de transfert.

(59) Au travers de la Recommandation du Conseil de l'OCDE C(95) 126/FINAL.

B — Améliorer les moyens à la disposition des administrations tout en renforçant la sécurité juridique

L'amélioration de la coopération entre administrations fiscales pourrait être mieux servie par la généralisation des APP (1), ou encore la coordination des contrôles fiscaux (2). Ces contrôles pourraient être simplifiés à condition d'une plus grande transparence de la part des entreprises (3).

1/ Le développement des APP bilatéraux et multilatéraux

Aujourd'hui, les APP sont essentiellement une affaire de pays développés. De nombreux pays membres de l'OCDE en font usage. La France a ainsi conclu des APP en Europe avec l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse ; et en dehors de cette zone, avec la Corée du Sud, les États-Unis, le Japon, et Singapour.

À l'inverse, parmi les pays en développement, peu ont introduit dans leur droit le recours à l'APP. La Chine fait figure d'exception en prévoyant une procédure d'APP, réformée depuis 2009. L'Inde envisage la mise en œuvre d'un programme d'APP dès 2012.

L'APP est une procédure qui gagnerait à connaître un développement plus large, notamment au profit des pays émergents ou en développement, car elle est porteuse de sécurité juridique pour tous les acteurs en matière de prix de transfert.

2/ La coordination internationale des contrôles fiscaux

En matière de contrôles fiscaux, une meilleure coopération entre administrations fiscales peut tout d'abord être garantie par des échanges d'informations et des *contrôles simultanés* plus efficaces, dont l'objectif commun

est la recherche d'un comportement anormal. Le programme Fiscalis offre sur ce point une efficacité sur laquelle on peut prendre exemple. Il invite à solliciter le renforcement des moyens de l'administration fiscale française.

Cette orientation encore récente paraît mériter d'être développée. En outre, on peut se demander si le recours à des *contrôles conjoints* pourrait apporter une efficacité supplémentaire. Les contrôles fiscaux conjoints consisteraient à ce que les administrations fiscales de deux pays s'engagent dans un contrôle commun d'une transaction auprès d'une ou plusieurs entreprises.

Cette idée a été suggérée par Douglas H. Shulman⁶⁰, lors du sixième Forum de l'OCDE sur l'administration fiscale en 2010. L'OCDE a soutenu le projet dans son communiqué d'Istanbul. En janvier 2011, les administrations fiscales américaine et australienne ont fait connaître leur engagement dans la mise en œuvre d'un programme commun de contrôle conjoint. Des contribuables se sont déjà portés volontaires pour bénéficier de cette nouvelle procédure. Bien entendu, les contraintes juridiques peuvent varier d'un pays à l'autre.

Les contrôles conjoints poursuivent l'objectif d'aller plus loin encore que les contrôles simultanés dans la coopération, en vue de produire une « *action coordonnée dans la gestion des risques fiscaux internationaux* »⁶¹. De la sorte, la répression des abus en matière de prix de transfert serait améliorée, et les coûts – tant pour l'entreprise auditée que pour les administrations fiscales – seraient réduits⁶².

(60) Président du Forum de l'OCDE sur l'administration fiscale (15-16 septembre 2010) et *Commissioner of the IRS*.

(61) Communiqué d'Istanbul.

(62) Le 4^e projet de loi de finances rectificative incorpore à l'article L. 45 LPF la possibilité de la participation d'agents d'administrations étrangères à des contrôles fiscaux en France.

3/ Le renforcement de l'accès à l'information et la transparence

Au-delà des obligations comptables préexistantes et de l'introduction de l'obligation documentaire en matière de prix de transfert en droit interne, les organisations non gouvernementales (ONG) demandent que les entreprises multinationales soient aussi soumises à une obligation de *reporting* pays par pays⁶³.

L'obligation de transparence accrue à la demande des ONG pourrait consister soit à étendre le champ des informations à fournir à l'administration fiscale (données comptables plus détaillées, données financières supplémentaires...), soit à rendre publiques certaines données (publication des comptes des sociétés non cotées, indication du montant des impôts acquittés...).

Si la fourniture de données financières plus détaillées pourrait, par exemple, faciliter l'accès des administrations à des « comparables », toute nouvelle exigence en la matière devrait, toutefois, veiller à conforter le principe de pleine concurrence, à préserver la confidentialité des affaires et à éviter d'alourdir à l'excès les charges administratives des entreprises.

C — Garantir l'élimination de la double imposition

Trois pistes de réflexion méritent d'être étudiées : l'avancée de la phase de procédure amiable à un stade plus précoce des contrôles fiscaux simultanés ou conjoints (1), l'introduction du sursis de paiement dans les conventions fiscales internationales (2), et le respect du délai prévu pour l'arbitrage (3).

(63) Plateforme des paradis fiscaux et judiciaires : *Contre l'évasion fiscale des multinationales : Une comptabilité transparente pays par pays* (2010).

1/ L'élimination de la double imposition en amont

En poursuivant la logique d'un développement des contrôles fiscaux simultanés et conjoints, il pourrait être envisagé d'améliorer la coopération des administrations fiscales en favorisant l'inversion du circuit procédural classique de contrôle. Cette idée a été développée dès 2002⁶⁴ par des membres du FCPT du secteur des entreprises et de l'administration. Ces derniers invitaient à adopter une procédure en vertu de laquelle les administrations fiscales se consultent préalablement à l'ajustement du prix de transfert.

L'élimination de la double imposition aurait alors lieu après la réalisation du contrôle, et avant la notification du redressement, alors même qu'aujourd'hui la phase d'élimination de la double imposition est postérieure à celle de la notification.

Ce n'est donc qu'une fois que les administrations se seraient mises d'accord sur le montant de l'ajustement du prix de transfert et de l'imposition subséquemment due que celle-ci serait notifiée à l'entreprise.

2/ L'introduction du sursis de paiement dans les conventions fiscales internationales

Le sursis de paiement est un dispositif qui permet de suspendre le délai de recouvrement de l'impôt. Son application doit avoir été demandée aux autorités compétentes avant l'émission de l'avis de mise en recouvrement. Initialement prévu en droit français en faveur du contribuable qui choisit la voie du contentieux⁶⁵, ce dispositif a été introduit en 2004 en matière de procédure amiable⁶⁶ en réponse aux recommandations de

(64) Compte rendu de la première réunion du FCPT (points 39 à 47), 3 octobre 2002, Bruxelles.

(65) Article L. 277 du LPF.

(66) Article L. 189 A du LPF.

l'OCDE et du code de conduite adopté par le FCPT sur la convention européenne d'arbitrage⁶⁷.

La France est le pays qui est allé le plus loin dans la mise en œuvre du sursis du paiement. L'entreprise demande la mise en œuvre de la procédure amiable afin de ne pas être imposée une deuxième fois sur un bénéfice déjà imposé à l'étranger. Le sursis de paiement est alors d'une grande utilité puisqu'il évite une charge de trésorerie pour l'entreprise, consistant à devoir acquitter l'impôt réclamé puis à attendre qu'il lui soit reversé à la conclusion de la procédure amiable – plusieurs années étant, en général, nécessaires au traitement complet d'une procédure amiable.

Transposer le sursis de paiement dans les conventions fiscales permettrait donc aux entreprises installées dans un État de bénéficier de cette garantie lorsqu'elles sont redressées par l'autre État. Pour ce faire, il importe toutefois que chacun des pays ait une connaissance, en droit interne, du dispositif du sursis de paiement.

3/ La généralisation et l'amélioration du fonctionnement de l'arbitrage

Les États sont, plus souvent que par le passé, tenus à une obligation de résultat quant à l'obtention d'un accord d'élimination de la double imposition. Lorsque la procédure amiable prévue par certaines conventions récentes⁶⁸ ou la CEA⁶⁹ n'a pas abouti dans un délai de deux ans, la procédure d'arbitrage doit être mise en œuvre. La CEA précise qu'un délai supplémentaire de six mois est octroyé pour constituer la commission consultative qui prononcera la décision d'élimination de la double imposition (dans un second délai de six mois).

(67) Code de conduite adopté par les conclusions du Conseil Ecofin de l'Union européenne du 7 décembre 2004.

(68) Comportant l'article 25, § 5, de la convention modèle OCDE adopté en juillet 2008.

(69) Article 7, § 1, de la convention européenne d'arbitrage.

L'arbitrage apparaît ainsi comme une procédure qui se veut efficace et rapide. Toutefois, tous les pays ne l'ont pas introduit dans leurs conventions fiscales. En outre, le délai prévu par la CEA ou la convention n'est pas toujours respecté en pratique. Afin de poursuivre le but d'efficacité et de rapidité que s'est fixée cette procédure, deux propositions peuvent donc être émises.

Il s'agit, en premier lieu, d'introduire l'arbitrage lorsqu'il n'existe pas encore. Le développement de la procédure peut s'opérer par l'introduction d'une clause d'arbitrage dans les conventions fiscales qui n'en contiennent pas.

En second lieu, il incombe d'améliorer le fonctionnement de la procédure d'arbitrage. Pour favoriser le respect des délais, un mécanisme de nomination par un tiers pourrait être envisagé, en cas de non-respect par les deux États du délai prescrit pour la mise en œuvre de la procédure d'arbitrage, ou en cas de carence d'un État dans la nomination de la commission consultative.

ANNEXE 1

Les méthodes de détermination des prix de transfert (prévues par les règles OCDE)

La démarche retenue par l'OCDE est présentée dans ses principes directeurs applicables en matière de prix de transfert, tels qu'énoncés à la suite de la révision du 22 juillet 2010.

Dans la continuité des travaux entrepris en 1995, le Comité des affaires fiscales a soumis à commentaire, en avril 2003, le premier thème à l'étude, à savoir l'analyse de comparabilité, et en février 2006, le second thème, relatif aux méthodes transactionnelles de bénéficiaires. En septembre 2009, à la suite d'un long processus d'appels à commentaires, de publications de projets et de réunions de consultation, le groupe de travail n° 6 du Comité des affaires fiscales, en charge de l'étude, a publié une proposition de révision des Principes directeurs sur les thèmes abordés. Le 22 juillet 2010, l'OCDE a approuvé une nouvelle version des chapitres I à III des Principes directeurs applicables en matière de prix de transfert. Le processus d'adoption de la révision 2010 des Principes directeurs en matière de prix de transfert aura pris sept ans.

■ Le support de base de la détermination du principe de pleine concurrence

– Les études de comparabilité

La recherche d'une transaction comparable s'opère au moyen de « facteurs de comparabilité », qui sont, conformément aux principes directeurs de l'OCDE, au nombre de cinq et qui prennent en compte « les caractéristiques des biens ou des services transférés, les fonctions assurées par les parties (compte tenu des actifs mis en œuvre et des risques assumés), les clauses contractuelles, les circonstances économiques des parties et les stratégies industrielles et commerciales qu'elles poursuivent »⁷⁰.

Concernant l'identification de la transaction, les caractéristiques à prendre en compte varient selon que la transaction porte sur des biens corporels, des actifs incorporels, ou des prestations de services. Si la transaction porte sur des biens corporels, « les caractéristiques physiques du bien, sa qualité et sa fiabilité, ainsi que la facilité d'approvisionnement et le volume de l'offre » importent. Lorsque ce sont des actifs incorporels qui sont en cause, ce sont « la forme de la transaction (par exemple, concession d'une licence ou vente), le type d'actif (par exemple, brevet, marque de fabrique ou savoir-faire), la durée et le degré de protection et l'avantage escompté de l'utilisation de l'actif en question » qui doivent être étudiés. Enfin, pour les prestations de service, il incombe de s'intéresser à la nature et l'étendue de la prestation⁷¹. Dans certains cas, les différences constatées entre les produits reflèteront des différences de fonctions ou risques au cours de l'analyse fonctionnelle.

Les clauses contractuelles témoignent, quant à elles, des modalités de mise en œuvre des transactions. Lorsqu'il n'y a pas de contrat écrit, ce sont les circonstances de l'espèce qui représentent les conditions économiques sur lesquelles les parties se sont entendues pour exécuter la transaction.

(70) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 1.36.

(71) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 1.39.

Par ailleurs, la mise en œuvre de la transaction ne peut pas être déconnectée de son contexte. Par contexte, il faut entendre situation économique. Il s'agit à ce stade d'analyser le marché sur lequel l'entreprise se place et sa position concurrentielle. Un certain nombre de facteurs afférents à l'existence d'un marché doivent être pris en compte, parmi lesquels le niveau de l'offre et de la demande, le niveau d'intégration du marché, l'existence de produits de substitution, ou encore la localisation géographique du marché, et l'existence de cycles (économique, commercial ou produit).

Enfin, la stratégie de l'entreprise est un facteur de comparabilité car elle permet de mettre en perspective la situation économique de l'entreprise en fonction des objectifs qu'elle entend poursuivre. Cette stratégie peut notamment porter sur « l'innovation et la mise au point de nouveaux produits, le degré de diversification, l'aversion pour le risque »⁷².

L'étude de la stratégie de l'entreprise ne peut pas être dissociée de l'étude d'ensemble du groupe d'entreprises auquel elle appartient. En effet, les objectifs d'une entreprise d'un groupe s'insèrent dans le cadre plus global des objectifs et stratégies de ce groupe. L'analyse de comparabilité implique donc également qu'il soit tenu compte de la situation économique du groupe dans son ensemble pour parfaire l'étude de comparabilité de l'entreprise. L'analyse fonctionnelle de l'entreprise doit donc également être opérée au regard de l'organisation fonctionnelle du groupe auquel elle appartient.

– Etudes des risques et des fonctions

Les **fonctions** à identifier qui feront l'objet d'une comparaison sont, notamment, la conception, la fabrication ou production, l'assemblage, la recherche-développement, les prestations de services, les achats ou ventes de biens corporels, la cession/concession/mise à disposition d'actifs incorporels, la distribution, la sous-traitance, la commercialisation, la publicité, les transports, les prestations financières ou de gestion.

(72) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 1.59.

La recherche des différentes fonctions de l'entreprise permet de mettre en valeur les fonctions exercées à titre principal caractéristiques des principales activités de l'entreprise et présentant une importance économique significative. La comparaison doit donc s'opérer sur les fonctions principalement exercées par l'entreprise.

Quant aux **actifs** utilisés, les principes directeurs de l'OCDE y consacrent un bref paragraphe : il convient de prendre en compte à la fois les actifs corporels et incorporels ainsi que les autres moyens d'exploitation. Les caractéristiques dont il faut tenir compte sont l'âge, la valeur marchande, la localisation du bien, l'importance économique ou stratégique, et l'éventuelle existence de droits de propriété industrielle.

Enfin, en matière de **risques** assumés, différents risques doivent être envisagés. Ces risques incluent : les risques de marché, telle la variation des moyens de production ou des produits vendus ; les risques liés aux immobilisations, résultat du caractère aléatoire des gains sur investissements tant d'immeubles que de meubles, ou encore en recherche-développement ; les risques financiers, parmi lesquels les variations de taux de change et d'intérêts ; le risque de crédit ; les risques industriels liés aux fermetures d'usines ou coûts de restructuration.

En fonction des risques que l'entreprise accepte d'assumer en liaison avec la ou les fonction(s) qu'elle exerce, la rémunération qu'elle attendra de la fonction en sera « proportionnellement plus élevée ». L'ensemble de l'analyse fonctionnelle s'opère au regard de la mise en œuvre pratique et économique de la transaction, peu importantes les clauses contractuelles prévues par les parties. L'OCDE donne ainsi pour exemple dans ses principes directeurs la situation d'un fabricant qui vend des biens à un distributeur du même groupe établi dans un pays tiers. Le contrat prévoit que le distributeur assume tous les risques de change, mais dans la pratique le prix de transfert a été fixé de telle façon que le distributeur ne subit pas les effets de variations de change. La répartition du risque de change prévu dans le contrat peut donc être contestée par l'administration fiscale concernée, puisque le risque ne pèse effectivement pas sur le distributeur, malgré les prévisions du contrat.

– Une démarche souple : reconnaissance des écarts, reconnaissance des contreparties

L'évaluation des facteurs de comparabilité est réalisée tant pour la transaction intragroupe que pour la transaction sur le marché libre, puisque ces différents facteurs peuvent influencer tout à la fois sur les deux types de transactions.

Lorsque les facteurs de comparabilité font apparaître des **écarts** entre les deux types de transactions, l'OCDE admet qu'il soit procédé à des ajustements de comparabilité afin de garantir la meilleure similitude des termes de comparaison et donc d'assurer la fiabilité de la comparaison utilisée.

En ce sens, les principes directeurs en matière de prix de transfert indiquent « qu'être comparable signifie qu'aucune des différences éventuelles entre les situations comparées ne pourrait influencer de manière significative sur l'élément examiné du point de vue méthodologique, ou que des ajustements de comparabilité raisonnablement fiables peuvent être pratiqués pour éliminer l'incidence de telles différences »⁷³.

Seuls sont visés par les ajustements de comparabilité les écarts dont l'incidence est significative sur les termes de la comparaison. Un ajustement de comparabilité peut alors être pratiqué à la condition qu'il améliore la comparaison et donc rapproche le prix intragroupe du prix de pleine concurrence.

Sont notamment visés par les ajustements de comparabilité entre transactions contrôlées et transactions indépendantes, les différences tenant au contexte comptable, au capital, ou encore aux fonctions/actifs/risques étudiés dans l'analyse fonctionnelle. Les principes directeurs citent en exemple, en annexe au chapitre III, l'ajustement du fonds de roulement destiné à prendre en compte les différents niveaux des comptes clients, comptes fournisseurs, et stocks.

(73) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 3.47.

En sus de la reconnaissance des écarts conduisant à des ajustements de comparabilité, l'OCDE reconnaît l'existence de contreparties non monétaires à prendre en compte dans la détermination du prix de transfert. Ces contreparties sont dénommées « compensations intentionnelles » dans les principes directeurs des prix de transfert.

Plus précisément, ces compensations intentionnelles sont des contreparties non monétaires qui prennent le plus souvent la forme de prestations. Elles constituent le paiement partiel ou intégral de la transaction sur laquelle les sociétés se sont accordées. On est alors en présence d'un échange de prestations.

Bien que les contreparties non monétaires soient peu fréquentes entre entreprises indépendantes, elles sont reconnues comme constitutives du prix de la transaction intragroupe et doivent, à ce titre, être prises en compte lors de la comparaison du prix intragroupe avec le prix de pleine concurrence.

La difficulté réside alors dans l'évaluation de la contrepartie, notamment sur le point de savoir si les prestations constituant la contrepartie l'une de l'autre doivent être évaluées séparément ou conjointement. Par ailleurs, dans le cadre des transactions intragroupe entre sociétés établies dans des pays différents, il faut également tenir compte des différences de régime fiscal applicables aux contreparties (particulièrement concernant les retenues à la source).

À supposer qu'une entreprise se porte caution d'une autre entreprise du groupe sans être rémunérée, elle doit tout de même toujours pouvoir présenter la contrepartie reçue de l'avantage octroyé, en application de la règle selon laquelle tout risque pris doit être rémunéré. Le Conseil d'État admet de façon constante⁷⁴ que cette contrepartie peut s'analyser au regard d'un autre type de transaction entre les deux mêmes entreprises, sans qu'il y ait de lien de causalité entre les deux transactions visées.

(74) Conseil d'État, 30 octobre 1963, n° 50220, *Dupont*, 1963, p. 826.

■ Les méthodes

La réalisation de l'analyse fonctionnelle permet de choisir la méthode de détermination du prix de transfert, ce prix constituant la rémunération de la fonction exercée par l'entreprise. Le prix obtenu, conforme au prix de pleine concurrence, garantit alors une répartition équitable de la valeur créée par une transaction entre les différents acteurs à hauteur des fonctions et risques qu'ils ont acceptés.

Lorsqu'une entreprise a fait le choix d'une méthode, il lui incombe de conserver tous les éléments permettant de justifier que le recours à cette méthode est le plus adéquat. Les principes directeurs en matière de prix de transfert ont porté leur attention sur la cohérence de la méthode choisie avec la nature de la transaction visée (suite à l'analyse fonctionnelle), la disponibilité d'informations fiables (notamment sur des comparables indépendants), et le degré de comparabilité des transactions intragroupe et des transactions indépendantes.

– Méthodes traditionnelles

Ces méthodes recouvrent la méthode du prix comparable sur le marché libre (*CUP* en anglais), la méthode du prix de revente (*resale minus* en anglais) et la méthode du coût majoré (*cost plus* en anglais).

L'OCDE considère les méthodes traditionnelles « comme le moyen le plus direct de déterminer si les conditions des relations commerciales et financières entre les entreprises associées sont des conditions de pleine concurrence »⁷⁵. Pour cette raison, si une méthode traditionnelle et une méthode transactionnelle peuvent être appliquées avec un degré de fiabilité identique, l'OCDE énonce que c'est la méthode traditionnelle qui doit être privilégiée.

La **méthode du prix comparable sur le marché libre** consiste à comparer directement le prix de la transaction intragroupe au prix convenu entre entreprises indépendantes dans des conditions comparables.

(75) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.3.

Le prix réalisé sur le marché libre sert de comparable au prix de transfert. Le comparable peut être le prix pratiqué par l'entreprise avec une entreprise hors groupe, ou encore le prix pratiqué par une autre entreprise du groupe avec une entreprise hors groupe : on parle alors de comparable interne. Dans le cas où le prix comparé est celui convenu dans le cadre d'une transaction entre deux entreprises hors du groupe, le comparable est dit externe. Dans cette méthode, l'entreprise peut utiliser des comparables internes ou externes.

Lors de l'identification d'une transaction comparable, il doit être tenu compte de toute différence qui pourrait altérer, même de façon minime, la comparaison, car cette différence peut avoir une « incidence sensible sur le prix, même si la nature des activités industrielles ou commerciales entreprises est suffisamment similaire pour dégager la même marge bénéficiaire globale. Lorsque c'est le cas, il faudra apporter des correctifs »⁷⁶.

Les principes directeurs ajoutent que des différences dans les fonctions plus larges exercées par les entreprises peuvent justifier que des correctifs soient apportés en vue de permettre la bonne comparaison du prix de transfert avec le comparable.

Les opérations de vente offrent l'occasion de mettre en pratique la méthode du prix comparable sur le marché libre si des transactions comparables peuvent être identifiées.

À titre d'exemple, l'OCDE fait référence, dans ses principes directeurs, à une vente de café en grains de Colombie sans marque : une entreprise indépendante vend du café en grains de Colombie sans marque et une entreprise contrôlée vend à une autre entreprise du même groupe, du café en grains de Colombie sans marque, en quantités comparables et présentant des caractéristiques comparables (type et qualité). Si les deux types de transactions ont lieu à la même époque, au même stade du processus (que ce soit de production ou de distribution) et dans des conditions comparables, les termes de la comparaison sont suffisamment comparables pour permettre la comparaison.

(76) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.15.

Dans le cas où la seule transaction comparable serait la vente de café en grains du Brésil sans marque, il incomberait pour l'entreprise, avant de fixer son prix de transfert par référence à ce prix, de vérifier dans quelle mesure l'origine du produit peut influencer sur le prix (à la hausse ou à la baisse). Si l'influence est sensible, un ajustement doit être apporté pour que le prix du café en grains du Brésil sans marque serve de comparable adéquat.

La méthode du prix de revente consiste à prendre en compte le prix auquel un produit acheté à une entreprise du même groupe est revendu à une entreprise indépendante (« le prix de revente »), et à y appliquer une marge brute (« marge sur prix de revente ») « représentant le montant sur lequel le revendeur couvrirait ses frais de vente et autres dépenses d'exploitation et, à la lumière des fonctions assumées (en tenant compte des actifs utilisés et des risques encourus), réaliserait un bénéfice convenable »⁷⁷.

Les comparables utilisés dans le cadre de cette méthode peuvent être internes ou externes, ce qui signifie que la marge brute servant de comparaison est soit celle réalisée par le même revendeur avec une entreprise indépendante (comparable interne), soit celle réalisée par un revendeur indépendant avec une autre entreprise sur le marché libre (externe).

Des correctifs peuvent être apportés s'il existe des différences dans les termes de comparaison. À ce stade, il est à noter que les différences portant sur les produits comparés sont susceptibles de produire des conséquences moindres dans le cadre des méthodes opérant par comparaison de marges, car elles ont moins d'incidence sur les marges que sur le prix lui-même. Toutefois, la comparabilité en sera d'autant meilleure si, à circonstances extérieures comparables, les produits comparés sont les mêmes.

La marge brute est plus sensible aux variations d'activités et aux conditions économiques, ainsi que de façon incidente, aux variations dans les fonctions exercées par le revendeur (en tenant compte des actifs utilisés et des risques assumés), si bien qu'« en conséquence, lorsque les transactions sur le marché libre et les transactions entre entreprises associées sont com-

(77) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.21.

parables dans toutes leurs caractéristiques autres que celles concernant leurs produits transférés, la méthode du prix de revente peut constituer un indicateur plus fiable de la conformité au principe de pleine concurrence que la méthode du prix comparable sur le marché libre, à condition que des correctifs assez précis puissent être apportés pour tenir compte des différences entre les produits transférés »⁷⁸.

Une divergence de normes comptables entre la transaction contrôlée et la transaction indépendante doit également conduire à un ajustement nécessaire pour le calcul de la marge brute. L'OCDE cite comme exemple les coûts de recherche-développement qui « peuvent être pris en compte dans les dépenses d'exploitation ou dans les coûts des marchandises vendues. Les marges brutes respectives ne seraient pas alors comparables en l'absence de correctifs convenables »⁷⁹.

À titre d'exemple d'utilisation de la méthode du prix de revente, l'OCDE présente dans ses principes directeurs en matière de prix de transfert la situation d'un contrat de distribution intragroupe. Plus précisément, une société vend ses produits via des intermédiaires différents dans des pays différents. Dans un de ces pays, la société implante une filiale dont l'activité consiste à revendre exclusivement ses produits (à la différence des autres intermédiaires) et à assurer un service après-vente.

Les principes directeurs en concluent que « même si tous les autres faits et circonstances étaient similaires, si les marges sont calculées à partir des entreprises indépendantes qui n'ont pas d'accord de distribution exclusive, et qui n'assurent pas de services techniques comme ceux que fournit la filiale, il convient d'étudier s'il faut apporter des correctifs pour assurer la comparabilité »⁸⁰.

La seconde méthode fondée sur la marge brute est la **méthode du coût majoré**. Elle consiste à prendre en compte les coûts supportés par le fournisseur dans le cadre d'une transaction avec une entreprise du même groupe,

(78) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.26.

(79) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.35.

(80) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.38.

et à y appliquer une marge, « de façon à obtenir un bénéfice approprié compte tenu des fonctions exercées et des conditions du marché »⁸¹.

Les comparables utilisés dans le cadre de cette méthode peuvent être internes ou externes. La marge sur coût du fournisseur sur une transaction réalisée avec une autre entreprise du groupe constitue un comparable interne. Pour obtenir un comparable externe, il convient de s'intéresser à la marge sur coût réalisée par une entreprise indépendante avec une autre entreprise sur le marché libre.

L'application de la méthode du coût majoré conduit « à appliquer des majorations comparables à une base de coûts comparable »⁸². Dans cette perspective, la base de coûts doit faire l'objet d'une étude, tant du point de la répartition des dépenses entre le fournisseur et son acheteur, qu'au regard des « différences de niveaux et de catégories de dépenses – dépenses d'exploitation et autres dépenses y compris les frais de financement – liées aux fonctions assumées et aux risques encourus par les parties prenantes, [...] »⁸³.

Des correctifs doivent alors être apportés lorsqu'une incidence sensible se produit sur l'amplitude de la marge sur coûts. Les incidences sur les caractéristiques des produits sont moindres en matière de marge, comme il l'a été dit précédemment pour la méthode du prix de revente. La même remarque que celle tenue pour la méthode précédente vaut également pour les différences de normes comptables.

Les cas les plus fréquents d'application de cette méthode sont : la recherche-développement ou encore les frais de siège.

L'OCDE présente, dans ses principes directeurs, le cas classique d'application de cette méthode en matière de recherche-développement. Deux sociétés d'un même groupe concluent un contrat de recherche. La première société mène les recherches, alors que la seconde supporte le risque atta-

(81) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.39.

(82) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.44.

(83) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.45.

ché à ces recherches (risque d'échec ou bénéfice de devenir propriétaire des actifs incorporels obtenus par ces recherches et d'en recevoir les bénéfices). Les frais de recherche que la première société prend à sa charge devront être rémunérés. Et la marge de la première société pourrait être accrue pour « refléter le caractère innovant ou la complexité de la recherche effectuée »⁸⁴.

Les frais de siège (ou *management fees*) – à savoir notamment les frais de tenue de comptabilité, les services informatiques, l'assistance juridique et fiscale – offrent une autre approche pratique de mise en œuvre du principe de pleine concurrence. Les administrations tendent à redresser les frais de siège qui n'ont pas été refacturés par la société mère à ses filiales. Les groupes sont ainsi conduits à prévoir un schéma de refacturation à l'égard de leurs filiales et de l'étayer par une documentation centrale qui apporte la preuve des services rendus justifiant une facturation.

Les travaux du Forum conjoint sur les prix de transfert (FCPT), en charge de l'élaboration d'une politique de prix de transfert plus pragmatique et plus cohérente au sein de l'Union européenne, permettent d'évaluer le taux de mark-up généralement adopté en matière de frais de siège à 5 % (la pratique variant de 3 à 10 %). En France, il semble que l'administration retienne également ce taux après étude des comparables, comme l'a mis en évidence la réunion des différents acteurs du contentieux des prix de transfert, dans le cadre du Panorama des redressements fiscaux organisé en 2010. Le Conseil d'État, quant à lui, adopte une approche au cas par cas, en insistant sur le caractère décisif de l'étude de comparables.

La question se pose alors de savoir si un ajustement de fin d'année doit être réalisé lorsque l'entreprise est hors de la fourchette des 3 à 10 %. Il n'existe pas de règle en droit français, bien que l'administration fiscale apparaisse en faveur de cet ajustement. La pratique à l'étranger est, quant à elle variée, certains retiennent l'ajustement comme en France, d'autres pas.

(84) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.55.

En raison de la difficulté de trouver des comparables adéquats, les méthodes traditionnelles sont de plus en plus écartées par les entreprises au profit des méthodes fondées sur les bénéfices.

– Méthodes fondées sur les bénéfices

Ces méthodes recouvrent la méthode transactionnelle de la marge nette (*transactional net margin method, TNMM* en anglais) et la méthode transactionnelle de partage des bénéfices (*profit split* en anglais).

La révision des principes directeurs du 22 juillet 2010 manifeste la plus grande ouverture de l'OCDE à l'égard de la méthode transactionnelle de la marge nette. Mais, l'OCDE reconnaît aussi que « les approches fondées sur le partage des bénéfices peuvent être utiles et s'avérer être la méthode la plus appropriée dans certains cas »⁸⁵. Selon elle, ces méthodes doivent être considérées comme plus appropriées lorsque les entreprises ne disposent ni d'informations fiables sur les marges brutes d'entreprises tierces, ni de comparables internes.

La méthode transactionnelle de la marge nette consiste à appliquer une marge nette à une base appropriée, afin d'obtenir le prix de la transaction contrôlée. Cette base, ou « indicateur de bénéfice net » selon l'OCDE, peut être constituée par les coûts, les ventes (*via* le chiffre d'affaires), ou les actifs utilisés pour l'activité faisant naître le prix de transfert.

L'analyse fonctionnelle est indispensable dans cette méthode car elle permet de déterminer les risques encourus par l'entreprise et fixer le montant de la marge nette en tenant compte de l'évaluation de ces risques.

Pour parvenir à la détermination d'un prix conforme au principe de pleine concurrence, l'entreprise à laquelle est appliquée la méthode peut recourir à des comparables internes, c'est-à-dire la marge nette qu'elle applique à des entreprises indépendantes, ou à des comparables externes, si elle a recours à la marge nette appliquée pour une transaction comparable par des entreprises indépendantes.

(85) Réponse du Comité des affaires fiscales aux commentaires sur la proposition de révision des chapitres I à III des Principes directeurs en matière de prix de transfert.

La méthode de la marge nette s'apparente aux deux méthodes traditionnelles du prix de revente et du coût majoré fondées sur la détermination du prix de transfert en fonction d'une marge brute, mais elle en diverge en se fondant sur une marge nette. La méthode de la marge nette présente l'avantage d'être moins sensible aux variations fonctionnelles que la marge brute car les variations fonctionnelles affectent le plus souvent les dépenses d'exploitation (sans incidence réelle sur les indicateurs de bénéfice net) ; cette méthode n'est pas non plus affectée par les divergences de normes comptables.

D'une façon générale, l'OCDE énonce dans ses principes directeurs en matière de prix de transfert que « les ventes ou les charges d'exploitation de distribution peuvent être une base appropriée pour les activités de distribution ; les coûts complets ou les charges d'exploitation peuvent être une base appropriée pour les activités de services ou de fabrication ; les actifs opérationnels peuvent être une base appropriée pour des activités à forte intensité capitalistique comme certaines activités manufacturières ou certains services d'infrastructure. D'autres bases peuvent être appropriées en fonction des circonstances du cas d'espèce »⁸⁶.

Les facteurs susceptibles d'influer sur les indicateurs de bénéfice net dans le secteur d'activité de l'entreprise en cause sont les suivants : « la menace de l'arrivée de nouveaux concurrents, la position concurrentielle, l'efficacité de la gestion et des stratégies individuelles, la menace du développement de produits de substitution, des variations dans la structure des coûts (telle que reflétée, par exemple, dans l'ancienneté des usines et équipements), des différences quant au coût des capitaux (autofinancement ou emprunt, par exemple) et le degré d'expérience industrielle ou commerciale (selon que l'activité est en phase de démarrage ou mature, par exemple) »⁸⁷.

La méthode transactionnelle du partage des bénéfices s'applique en deux temps. Tout d'abord, les entreprises du groupe entre lesquelles s'opère la

(86) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.87.

(87) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.71.

transaction doivent déterminer le montant global des « bénéfices combinés » engendrés par la transaction. Puis, ce bénéfice est partagé entre les deux entreprises « en fonction d'une base économiquement valable qui se rapproche du partage des bénéfices qui aurait été anticipé et reflété dans un accord réalisé en pleine concurrence »⁸⁸.

L'application de la méthode transactionnelle des bénéfices débute par la détermination des bénéfices combinés. Les seuls bénéfices à prendre en compte sont les bénéfices afférents à la transaction dont on recherche le prix de transfert. De façon générale, ces bénéfices sont traduits par les bénéfices d'exploitation. Plus exceptionnellement, l'OCDE prévoit qu'il peut être plus approprié de recourir à des bénéfices bruts et de déduire du bénéfice de chacune des entreprises les dépenses qu'elle a supportées, lorsqu'il n'est pas possible de déterminer avec exactitude à quelle activité certaines dépenses sont relatives. Les bénéfices, pour être combinés, doivent être « convertis » sur une base commune tenant compte des normes comptables applicables dans le pays de chacune des entreprises à la transaction et des divergences de devises, le cas échéant.

Une fois les bénéfices combinés établis, différentes approches de répartition de ces bénéfices s'offrent aux parties à la transaction. L'OCDE en prévoit deux : l'analyse des contributions et l'analyse résiduelle.

La répartition des bénéfices combinés doit être opérée en tenant compte de la répartition qu'aurait induite une transaction sur le marché libre. Si ces données ne sont pas disponibles, l'analyse des contributions conduit à opérer une répartition en fonction de la valeur des fonctions exercées par chacune des entreprises. L'analyse résiduelle, quant à elle, consiste à déterminer la rémunération des entreprises pour une contribution non unique en ayant recours à une autre méthode de détermination du prix de transfert, et ensuite à partager le bénéfice « résiduel » en tenant compte des caractéristiques et du contexte propres de la transaction.

Le partage s'opère ensuite de la façon suivante : si les critères de répartition d'une transaction comparable sur le marché libre peuvent être éta-

(88) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.108.

blis, ces critères peuvent être repris pour les appliquer à la transaction intragroupe. L'OCDE fournit une liste d'exemples de transactions pour lesquelles des critères de répartition existent sur le marché libre et peuvent servir de base à la répartition des bénéfices de la transaction intragroupe. Il s'agit : « des accords de co-entreprise entre parties indépendantes dans lesquelles les bénéfices sont partagés, comme des projets de développement dans les industries pétrolières et gazières ; des accords de collaboration, de co-commercialisation ou de co-promotion dans le domaine pharmaceutique ; des accords entre labels de musique indépendants et artistes ; des accords entre parties indépendantes dans le secteur des services financiers ; etc. »⁸⁹.

Si les critères de répartition ne sont pas disponibles, les entreprises peuvent utiliser le mécanisme de la clé de répartition. La clé de répartition, exprimée sous forme numérique ou sous forme d'une variable, s'appuie le plus souvent sur des « actifs/capitaux (actifs d'exploitation, actifs immobilisés, actifs incorporels, capitaux employés) ou sur [des] charges (dépenses et/ou investissements relatifs dans des domaines clés comme la recherche-développement, l'ingénierie, le marketing) »⁹⁰. L'application de cette clé de répartition fait de nouveau ressortir le rôle central joué par l'analyse des fonctions et des risques au sein de chaque entreprise.

(89) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.133.

(90) Principes directeurs en matière de prix de transfert, point 2.135.

ANNEXE 2

La documentation en matière de prix de transfert (en droit français)

L'article L. 13 B, issu de l'article 39 de la loi n° 96-314 portant diverses dispositions d'ordre économique et financier, a conduit à la première application, en droit français, des principes énoncés au Chapitre V des Principes directeurs de l'OCDE en matière de prix de transfert dans leur version mise à jour en juillet 1995. L'obligation de coopération entre l'entreprise contrôlée et l'administration fiscale prévue à l'article L. 13 B LPF en matière de documentation s'articule de la façon suivante : lorsque, lors d'une procédure contradictoire, « l'administration a réuni des éléments faisant présumer qu'une entreprise, autre que celles mentionnées [à] l'article L. 13 AA, a opéré un transfert indirect de bénéfices », elle peut obtenir de cette entreprise que cette dernière justifie de ses liens avec une entreprise établie hors de France et des contreparties versées, de sa méthode de détermination des prix de transfert, de l'activité exercée par l'entreprise établie hors de France en lien avec le prix de transfert, ou encore du traitement fiscal de la transaction.

Depuis le 1^{er} janvier 2010, deux règles relatives à la documentation en matière de prix de transfert coexistent donc en droit français. La règle de l'article L. 13 B LPF et l'obligation documentaire des articles L. 13 AA et L. 13 AB.

La seconde règle, (complétée par l'instruction du 4 janvier 2011) s'adresse aux personnes morales satisfaisant les critères suivants :

« a) Dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes ou l'actif brut figurant au bilan est supérieur ou égal à 400 000 000 €, ou b) Détenant à la clôture de l'exercice, directement ou indirectement, plus de la moitié du capital ou des droits de vote d'une entité juridique – personne morale, organisme, fiducie ou institution comparable établie ou constituée en France ou hors de France – satisfaisant à l'une des conditions mentionnées au a, ou c) dont plus de la moitié du capital ou des droits de vote est détenue, à la clôture de l'exercice, directement ou indirectement, par une entité juridique satisfaisant à l'une des conditions mentionnées au a, ou d) Bénéficiaire de l'agrément prévu à l'article 209 *quinquies* du Code général des impôts, et, dans ce cas, toutes les entreprises imposables en France faisant partie du périmètre de consolidation, ou e) Appartenant à un groupe relevant du régime fiscal prévu à l'article 223 A du même code lorsque ce groupe comprend au moins une personne morale satisfaisant l'une des conditions mentionnées aux a, b, c ou d ».

Concernant le contenu de l'obligation, la documentation doit pouvoir être fournie par l'entreprise faisant l'objet d'un contrôle dès la première intervention de l'administration fiscale, sans quoi cette dernière lui adresse une mise en demeure de fournir la documentation dans un délai de 30 jours.

L'article L. 13 AA indique, par ailleurs, que la documentation doit inclure des informations générales et des informations spécifiques. Les informations générales portent sur le groupe dans son ensemble : description de l'activité du groupe, descriptions des différentes structures composant le groupe et énumération des transactions intragroupe, description des fonctions et risques des entreprises entretenant ces transactions intragroupe avec l'entreprise contrôlée, liste des principaux actifs incorporels détenus dans le cadre de ces transactions, description générale de la politique de prix de transfert du groupe. Les informations spécifiques portent sur l'entreprise contrôlée : description de l'activité de l'entreprise et des opérations intragroupe qu'elle réalise (nature et montant des flux), liste des accords de répartition des coûts et des éventuels rescrits ou accords pré-

lables en matière de prix de transfert, analyse des éléments de comparaison choisis selon les méthodes de détermination des prix de transfert.

Lorsque la transaction intragroupe est réalisée avec une entreprise établie dans un État ou territoire non coopératif au sens de l'article 238-OA du Code général des impôts, l'article L. 13 AB requiert une documentation plus étayée, incluant « pour [l'] entreprise bénéficiaire des transferts, [...] l'ensemble des documents qui sont exigés des sociétés passibles de l'impôt sur les sociétés, y compris le bilan et le compte de résultat ».

ANNEXE 3

Les prix de transfert – Analyse de droit comparé

1/ Au sein de l'OCDE

- Les différences avec les USA s'estompent (*Best method,...*)

Les États-Unis, comme la France, appliquent le principe de pleine concurrence en matière de prix de transfert. La section 482 de l'IRC prévoit, à cet effet, que le prix du transfert intragroupe de biens, services, ou incorporels doit être en conformité avec le prix qui aurait été opéré entre des entreprises indépendantes qui se seraient engagées dans une transaction comparable, dans des circonstances comparables.

Bien que les États-Unis soient membres de l'OCDE, leur réglementation en matière de prix de transfert ne fait pas référence aux principes directeurs édictés par l'OCDE. Il s'avère donc que la réglementation des prix de transfert aux États-Unis diverge en certains points de celle préconisée par l'OCDE, même si ces divergences tendent à s'estomper.

Comme l'OCDE, le droit américain prévoit qu'une phase d'analyse de comparabilité précède nécessairement la détermination de la méthode de prix de transfert la plus adaptée. Durant cette première phase, l'entreprise procède à une évaluation des fonctions et des risques qu'elle supporte dans le cadre de la transaction, estime la fiabilité des comparables obtenus, et éventuellement opère des ajustements de comparabilité.

En matière de méthodes de prix de transfert, les méthodes préconisées varient selon les biens concernés. Si la transaction concerne un bien corporel par exemple, six méthodes sont proposées : les cinq premières méthodes sont les mêmes que celles de l'OCDE, excepté que la méthode transactionnelle de la marge nette est remplacée par la méthode dite des bénéfiques comparables aux États-Unis, considérée comme plus générale et reposant sur une comparaison de résultats financiers. La sixième méthode consiste en n'importe quelle méthode raisonnable (dite « méthode non précisée »).

Les États-Unis ne privilégient aucune méthode plus qu'une autre, c'est le principe dit de la « meilleure méthode » (ou *best method* en anglais) qui prévaut. En ce sens, la récente révision du 22 juillet 2010 des chapitres I à III des principes directeurs de l'OCDE en matière de prix de transfert permet à nouveau de constater la proximité entre les lignes directrices de l'OCDE et la législation américaine. Enfin, tant les États-Unis que l'OCDE préconisent la tenue d'une documentation prix de transfert par chaque entreprise, et prévoient l'application d'accords préalables en matière de prix de transfert pour s'accorder avec les administrations fiscales avant même la mise en œuvre de la transaction (accords unilatéraux et bilatéraux).

■ Les autres pays anglo-saxons (Canada, Australie)

Le Canada a adhéré au principe de pleine concurrence en matière de prix de transfert, et renvoie directement aux principes directeurs érigés par l'OCDE. La réglementation canadienne en matière de prix de transfert est essentiellement prévue dans le Code de l'impôt sur le revenu (sous-section 247 concernant l'application du principe de pleine concurrence, par exemple) et dans des Circulaires d'information de l'Agence des revenus du Canada, dont la circulaire 87-2R sur les prix de transfert internationaux.

Concernant les méthodes applicables en matière de détermination des prix de transfert, l'Agence des revenus du Canada considère qu'il existe une hiérarchie entre les méthodes et que les méthodes traditionnelles doivent être préférées aux méthodes transactionnelles de bénéfiques.

Le 30 mai 2008, la Cour des Impôts, dans l'affaire *GlaxoSmithKline Inc v. Her Majesty the Queen*, a soutenu la position de l'Agence en reconnaissant implicitement la hiérarchie des méthodes de prix de transfert telle que prévue dans les principes directeurs de l'OCDE. Désormais, l'OCDE a changé de point de vue et considère que ce sont les faits de l'espèce qui justifient l'application d'une méthode plus qu'une autre. Il reste donc à savoir si le Canada suivra les principes directeurs de l'OCDE sur ce point.

Par ailleurs, le Canada a développé une réglementation étayée sur la documentation, les accords préalables de prix bilatéraux et les accords d'assistance mutuelle en matière de prix de transfert, sous l'égide de l'APAI.

Quant à **l'Australie**, sa réglementation prix de transfert est régie par la division 13 du Code d'évaluation de l'impôt sur le revenu de 1936 sur les accords internationaux et la détermination de la source de certains revenus, et par les *rulings* rendus par le Service des impôts australien. Cette réglementation est très proche de la réglementation canadienne, notamment du fait de leur adhésion commune à l'APAI, à propos de la documentation à tenir et des accords préalables de prix bilatéraux en matière de prix de transfert. Les prix de transfert australiens présentent néanmoins certaines particularités.

Les prix de transfert en Australie respectent le principe de pleine concurrence édicté par l'OCDE, et plus globalement les principes directeurs de l'OCDE en matière de prix de transfert. En 2005, le Service des impôts australien a publié un guide destiné à aider les entreprises à fixer correctement leurs prix de transfert en appliquant le principe de pleine concurrence. Le guide identifie quatre étapes dans la fixation du prix de transfert : l'étude de comparabilité, le choix de la méthode, l'application de la méthode à la transaction intragroupe, et enfin le regroupement de la documentation préparée à chaque stade précédent pour justifier du prix obtenu.

Il doit être noté que l'Australie ne prévoit aucune hiérarchie entre les différentes méthodes de prix de transfert : la méthode à adopter doit être celle qui est la plus appropriée pour donner le résultat le plus fiable, en ap-

plication du principe de pleine concurrence. Le gouvernement australien a publié le 1^{er} novembre 2011 un document de consultation sur une proposition de réforme de la législation prix de transfert, prévoyant un plus grand alignement avec les Principes de l'OCDE⁹¹.

- Les nuances dans les différentes pratiques européennes (les pays de « *ruling* » traditionnel, Grande-Bretagne et Pays-Bas ; les pays latins formalistes, Espagne et Italie ; les pays de conception étroite, Allemagne,...)

Le Royaume-Uni et les Pays-Bas, ont adopté le principe de pleine concurrence des principes directeurs de l'OCDE. Au Royaume-Uni, il est fait référence à ce principe dans la Schedule 28 AA de la loi de 1988 relative à l'impôt sur le revenu et les sociétés. Depuis la loi de finances pour 1998, les règles britanniques en matière de prix de transfert, posées à la Section 770 A et à la Schedule 28 AA de la loi de 1998 relative à l'impôt sur le revenu et les sociétés, se sont détachées des principes OCDE. Cependant, les méthodes de détermination des prix de transfert restent les mêmes que celles prévues dans les principes directeurs de l'OCDE, et le Royaume-Uni continue à satisfaire aux recommandations de l'OCDE en matière de documentation en exigeant des entreprises qu'elles conservent pendant six ans une documentation leur permettant de justifier leur politique de prix de transfert. Des APP unilatéraux, bilatéraux ou multilatéraux peuvent également être conclus avec l'administration fiscale britannique.

Aux Pays-Bas, il est directement fait application des règles posées par l'OCDE dans ses principes directeurs, tant pour l'application du principe de pleine concurrence que pour le choix des méthodes de détermination des prix de transfert, ou la forme de la documentation. Les APP peuvent y être unilatéraux ou bilatéraux.

(91) http://www.treasury.gov.au/documents/2219/PDF/Review_of_transfer_pricing_rules_CP.pdf.

Le Royaume-Uni et les Pays-Bas ont en commun d'avoir une longue tradition de *ruling* (ou *rescrit* en français). En matière de prix de transfert, ils ont ainsi été les premiers pays à développer la pratique des APP, tout en centralisant l'organe administratif chargé de les accorder. Par ailleurs, dans une perspective de plus grande efficacité, les administrations fiscales des deux pays tendent à organiser la résolution des litiges avant qu'ils ne soient portés au contentieux, ce qui suppose une meilleure coopération entre entreprises et administrations fiscales.

L'Espagne et l'Italie appliquent le principe de pleine concurrence selon les modalités prévues par les principes directeurs de l'OCDE en matière de prix de transfert, mais n'y font référence que de façon incidente (dans le préambule à la loi n° 36/2006 du 29 novembre 2006 pour l'Espagne, et dans la lettre circulaire n° 32/9/2267 du 22 septembre 1980 pour l'Italie).

Bien que, depuis la circulaire de 1980, l'Italie n'ait plus fait référence à l'application des lignes directrices de l'OCDE, l'administration fiscale et les juridictions italiennes continuent de s'y référer. C'est le concept fiscal de « valeur normale » qui représente le prix de pleine concurrence, il est défini à l'article 9 de la loi relative à l'impôt sur le revenu. Enfin, en 2003, l'Italie s'est dotée de nouvelles règles en matière d'APP, et a instauré, plus précisément, un « *rescrit international* » qui est un APP unilatéral.

L'Espagne présente la particularité d'avoir refondu son régime de prix de transfert depuis le 1^{er} décembre 2006, et d'avoir adopté une position dans la droite ligne des pays mettant en œuvre les principes de l'OCDE et du Forum conjoint sur les prix de transfert. Cette refonte a ainsi conduit à l'introduction des APP bilatéraux en droit espagnol, destinés à remplacer les APP unilatéraux déjà possibles. Elle a également conduit à un renforcement des exigences documentaires, dont un récent projet de règlement prévoit qu'elles ne s'appliqueraient qu'à des entreprises atteignant une taille suffisamment importante.

En matière d'obligation documentaire, les approches espagnoles et italiennes sont semblables : elles consistent toutes deux à se conformer à la résolution du Conseil de l'Union européenne adoptant le Code de conduite du

Forum conjoint sur les Prix de transfert sur la documentation des prix de transfert pour les entreprises liées. L'Italie prévoit, quant à elle, dans des lignes directrices publiées le 30 juillet 2010 que seuls les contribuables disposant de cette dernière pourront éviter des pénalités fiscales, et que l'absence d'une telle documentation conduira l'administration fiscale à contrôler l'entreprise. Les deux pays considèrent, par ailleurs, qu'il existe une hiérarchie entre les méthodes de détermination des prix de transfert, les méthodes traditionnelles primant sur les méthodes transactionnelles. Le droit italien prévoit, par ailleurs, que des méthodes alternatives aux cinq méthodes classiques proposées par l'OCDE peuvent être retenues : ce sont les méthodes de répartition des bénéfices selon une formule globale, de comparaison du bénéfice, ou encore de rentabilité des dépenses d'investissement.

En **Allemagne**, les règles applicables en matière de prix de transfert sont strictement réglementées, et la circulaire du 12 avril 2005 du ministre des Finances fait référence aux principes directeurs de l'OCDE pour guider la réglementation des prix de transfert.

Le Code des impôts étrangers prévoit la mise en œuvre du principe de pleine concurrence (section 1, § 1), et des méthodes de détermination des prix de transfert (section 1, § 3). Poursuivant les principes directeurs révisés en 1995, il édicte la hiérarchisation des méthodes de prix de transfert. La récente suppression de la hiérarchisation du fait de la révision des principes directeurs du 22 juillet 2010 devrait donc être prise en compte à l'avenir.

Le choix d'une méthode suppose également qu'une analyse fonctionnelle soit opérée, qui fasse l'objet d'une documentation. Les obligations déclaratives sont prévues à la Section 90, § 3, du Code des impôts (confortée par la circulaire du 12 avril 2005) qui requiert la préparation d'une documentation lors de la réalisation de transactions entre sociétés liées, ou entre le siège et son établissement stable. Cette documentation, pour partie générale, et pour partie plus spécifique, répond aux recommandations posées dans le Code de conduite du Forum conjoint sur les prix de transfert relatif à la documentation des prix de transfert. La documentation est également requise pour les procédures d'APP unilatéraux et bilatéraux en Allemagne.

Pour finir, la particularité allemande tient à la législation insérée en 2008 dans le Code des impôts étrangers en matière de transfert de fonctions opérationnelles. Une fonction opérationnelle doit être entendue comme « une partie organique d'entreprise, qui n'est pas qualifiée de branche complète d'activité ». Lorsque cette fonction, et les risques qui y sont attachés, sont transmis à une entreprise liée étrangère, le droit allemand considère qu'il doit y avoir imposition de l'ensemble de la valeur transférée.

■ La pratique en Asie (Japon, Corée)

Le Japon et la Corée sont deux pays asiatiques dotés d'une réglementation en matière de prix de transfert.

Le Japon dispose d'une réglementation très étoffée sur les prix de transfert : elle est composée des dispositions de la loi sur les régimes fiscaux spéciaux et de ses ordonnances d'exécution, d'une circulaire interprétative, d'une directive, et d'études de cas.

L'article 66-4 de la loi sur les régimes fiscaux spéciaux prévoit l'application du principe de pleine concurrence aux transactions intragroupe, et fixe les méthodes de détermination des prix de transfert. Ces dernières se décomposent entre les trois « méthodes de base » qui se rapprochent de celles prévues par l'OCDE et les « autres méthodes », incluant la méthode du partage des bénéfices fondée sur les contributions respectives, la méthode du partage des bénéfices fondée sur une comparaison, et la méthode résiduelle du partage des bénéfices, les premières devant être préférées aux secondes.

La documentation des prix de transfert peut être exigée par l'administration fiscale japonaise depuis le 1^{er} avril 2010. Elle inclut une étude approfondie des conditions dans lesquelles est mise en œuvre la transaction et sa conformité au principe de pleine concurrence. Comme en France, la documentation doit pouvoir être fournie par l'entreprise à tout moment sur demande de l'administration. Enfin, concernant les APP, le Japon est un des pionniers à avoir autorisé les APP, unilatéraux ou bilatéraux, en prévoyant une procédure de pré-confirmation.

La Corée, quant à elle, applique le principe de pleine concurrence posé à l'article 4, § 1, de la Loi pour la coordination des affaires fiscales internationales. Elle a adopté les mêmes cinq méthodes que celles proposées par l'OCDE, tout en autorisant que d'« autres méthodes » soient également employées. Les méthodes traditionnelles doivent prévaloir sur les méthodes transactionnelles.

Bien qu'aucune documentation spécifique ne soit requise par la loi coréenne en matière de prix de transfert, les dispositions du décret présidentiel portant exécution de la loi pour la coordination des affaires fiscales prévoient que chaque entreprise doit être en mesure de justifier du choix des méthodes adoptées auprès de l'administration fiscale lors du dépôt des déclarations d'impôt chaque année. La Corée met aussi en œuvre la procédure d'APP.

2/ Hors OCDE

Officiellement, certains grands pays émergents s'en inspirent, leurs pratiques s'en éloignent davantage. D'autres pays s'en éloignent ouvertement. De nombreux pays ne sont pas encore entrés dans cette logique.

■ Les BRIC

Ils ne forment pas un groupe véritable utilisant des principes ou des pratiques communs, notamment pas en matière de prix de transfert.

Le groupe des BRIC inclut le Brésil, la Russie, l'Inde, et la Chine. À l'exclusion du Brésil, ces pays sont des observateurs auprès de l'OCDE.

– Principes et pratiques en Chine et en Inde

La Chine est aujourd'hui dotée d'un véritable arsenal législatif en matière de prix de transfert, inspiré des règles posées par l'OCDE dans ses principes directeurs. Les réformes que le pays a entreprises se sont échelonnées depuis 1991. De quelques règles prévues dans un règlement d'application, la

Chine a élaboré une circulaire destinée aux transactions entre entreprises « affiliées » en 1992 précisée en 1998 par une seconde circulaire. La procédure d'APP et l'exigence d'une documentation plus étayée ont ensuite été introduites en droit chinois. Depuis la loi relative à l'impôt sur le revenu des entreprises de 2008 et la promulgation des mesures provisoires relatives à l'administration de l'ajustement des prix le 9 janvier 2009, le régime d'impôt sur le revenu des entreprises chinoises à capitaux chinois, ou à capitaux étrangers, et des entreprises étrangères a été unifié, ce qui a également permis une unification du régime applicable en matière de prix de transfert. Les mesures provisoires contiennent désormais l'ensemble des règles de base relatives aux prix de transfert en Chine.

Le principe de pleine concurrence est expressément posé par la loi relative à l'impôt sur le revenu : toutes les entreprises intervenant sur les marchés chinois doivent s'y conformer. Quant aux méthodes de détermination des prix de transfert, l'administration fiscale chinoise dispose de six méthodes pour vérifier la conformité du prix de transfert avec le prix de pleine concurrence. Les cinq premières méthodes sont les mêmes que celles préconisées par l'OCDE, seul le nom de la méthode du partage des bénéfices change pour une méthode dite « du profit fractionné ». La sixième méthode est la méthode d'évaluation des profits, à laquelle il est recouru si les premières méthodes ne sont pas satisfaisantes. Il n'existe néanmoins pas de hiérarchie au sein des premières méthodes.

La Chine impose également une obligation déclarative relative aux prix intragroupe. Chaque entreprise doit donc tenir une documentation des prix de transfert, et déposer avec sa déclaration annuelle d'impôt sur le revenu neuf formulaires relatifs aux prix de transfert adoptés. La documentation obligatoire au support des formulaires s'adresse à toutes les entreprises réalisant des transactions intragroupe dont le montant annuel dépasse un certain seuil. Elle doit contenir des informations sur le groupe, puis l'entreprise, ainsi qu'une description des transactions intragroupe de l'entreprise, suivie de l'étude de comparabilité et du choix de la méthode de détermination des prix de transfert.

Pour finir, les mesures provisoires de 2009 ont modifié les règles applicables aux APP en Chine. En effet, les APP, qui peuvent être unilatéraux ou bilatéraux, sont désormais conclus pour une durée plus longue qu'auparavant (entre trois et cinq ans aujourd'hui). La procédure ne s'applique qu'aux entreprises dépassant le seuil de quatre millions d'euros de transactions intragroupe, qui déclarent annuellement leurs transactions intragroupe, et qui ont préparé une documentation suffisamment étayée pour justifier leur demande. Une fois l'APP accordé, chaque année, l'entreprise doit rendre un rapport faisant état de la mise en œuvre de l'APP pendant cette année.

En Inde, la pratique des prix de transfert est plus récente. Les prix de transfert ont été introduits dans la législation indienne aux sections 92 à 92F du Code de l'impôt sur le revenu en 2001. En sus de la législation, le droit indien des prix de transfert est contenu dans des règles sur l'impôt sur le revenu et des circulaires du Comité central des impôts directs.

L'Inde applique le principe de pleine concurrence et impose aux entreprises d'opérer des analyses de comparabilité détaillées en vue d'identifier clairement les fonctions et risques attachés aux transactions intragroupe. Cette analyse doit permettre de trouver des entreprises comparables, dont le Tribunal de Bangalore a considéré en 2008, dans le cas *Phillips Software Centre Private Limited*, qu'elles doivent nécessairement être des entreprises indépendantes, et que même une entreprise engagée dans une transaction intragroupe mineure ne peut pas servir de comparable (en utilisant des ajustements de comparabilité). Les méthodes de détermination des prix de transfert sont les mêmes que celles posées par l'OCDE, et il est admis que les entreprises recourent à une autre méthode, dès lors qu'elle a été reconnue par le Comité central. La méthode à préférer est celle qui est la plus adaptée aux circonstances de l'espèce.

L'Inde requiert également des entreprises qu'elles tiennent à jour une documentation qualitative dès lors qu'elles s'engagent dans une transaction internationale avec une entreprise liée. Cette documentation doit ensuite permettre aux entreprises faisant l'objet d'un contrôle fiscal par l'administration des impôts directs de justifier leur politique de prix de transfert,

et ce d'autant plus que l'administration indienne est particulièrement reconnue pour sa posture « agressive » depuis que la crise financière mondiale a eu lieu.

Il est à noter que la pratique des prix de transfert en Inde démontre que les principes OCDE y sont appliqués tant qu'ils sont conformes aux prévisions du droit indien. Ainsi, les APP, auxquels la législation indienne ne fait pas référence, ne trouvent pas encore à s'appliquer en Inde. Cependant, en 2009, un groupe de travail a été mis en place pour proposer une réforme de la fiscalité internationale indienne, et des prix de transfert (avec introduction des APP). Après avoir obtenu des commentaires de l'OCDE et des professionnels, le groupe de travail a rendu son rapport au Comité des impôts indien.

– Les pays à l'écart : le Brésil et la Russie

Le Brésil dispose d'une réglementation en matière de prix de transfert qui peut être jugée incomplète par des observateurs externes. Les prix de transfert ont été introduits en 1996 par la loi n° 9430/96, complétée par l'instruction régulatrice n° 243/02 en 2002. Des mesures provisoires ont ensuite été édictées le 29 décembre 2009 qui tendent à réformer la fiscalité brésilienne sur des points controversés en pratique.

Le Brésil n'applique pas les principes posés par l'OCDE. Il prévoit l'existence de méthodes de détermination des prix de transfert et la tenue obligatoire d'une documentation en la matière. Enfin, les APP n'existent pas.

Concernant les méthodes, le Brésil distingue les méthodes d'importation des méthodes d'exportation. Les trois méthodes d'importation sont les mêmes que les méthodes traditionnelles de l'OCDE. Quant aux méthodes d'exportation, elles sont employées lorsque le prix moyen de la transaction intragroupe est inférieur à 90 % de la valeur du prix de pleine concurrence. Les méthodes employées sont alors très variables : il peut s'agir des mêmes trois méthodes que pour l'importation, ou de deux méthodes fondées sur une marge de 5 % et qui tiennent compte d'un *safe harbor*. Il convient ainsi de noter que les méthodes transactionnelles de partage des bénéfices ne sont pas employées au Brésil.

Concernant la documentation, elle vise les méthodes de prix de transfert choisies par l'entreprise. La documentation n'a à retracer aucune étude de comparabilité dans la mesure où cette analyse n'est pas prévue en droit brésilien, à l'exception de l'application de la méthode du prix comparable sur le marché libre. Enfin, la documentation doit être jointe à la déclaration annuelle d'impôt pour être soumise à vérification par l'administration fiscale.

La Russie vient de se doter d'une nouvelle législation de prix de transfert, assez proche des Principes OCDE. Introduite en juillet 2011, elle sera applicable dès le 1^{er} janvier 2012.

Il doit être noté que la Chine, l'Inde et la Russie sont des observateurs à l'OCDE.

■ La prochaine vague

La prochaine vague de pays à développer une réglementation des prix de transfert plus complète est notamment composée de l'Afrique du Sud, l'Indonésie, et la Turquie.

L'Afrique du Sud, qui a été invitée à rejoindre le groupe des BRIC le 24 décembre 2010 et qui jouit d'une coopération renforcée auprès de l'OCDE, s'est fondée sur les principes directeurs de l'OCDE pour établir sa réglementation en matière de prix de transfert en 1995. Le principe de pleine concurrence est posé par le Code des impôts, complété par une note pratique du Service des impôts sud-africain de 1999 contenant l'essentiel des règles en la matière et renvoyant directement aux principes directeurs de l'OCDE.

Les méthodes de détermination des prix de transfert sont celles posées par l'OCDE. Concernant leur usage, la note pratique prévoit que c'est la méthode la plus adaptée aux caractéristiques de l'espèce qui doit être préférée, et que la méthode la plus fiable est celle qui permet d'obtenir un prix en portant le moins d'ajustements possibles.

En 2005, des amendements ont été apportés à la note pratique qui ont conduit à appliquer le principe de concurrence de façon plus stricte. Dans la note pratique initiale, il était en effet prévu que dans le cas où le prix

adopté pour une transaction intragroupe n'était pas un prix de pleine concurrence, il était rectifié par le Service des impôts, ce qui conduisait à l'augmentation du revenu imposable, auquel était alors appliqué le régime des dividendes. La réforme de 2005 a modifié cette solution en instituant des pénalités en cas de non-conformité du prix de transfert avec le prix de pleine concurrence.

La réforme a également eu un impact en matière de documentation. Jusque-là, le Service des impôts admettait que les entreprises ne préparent pas de documentation en raison du coût et du temps nécessaires à cet effet. L'évolution de la documentation a été vers un renforcement de l'exigence y relative, notamment lors du dépôt des déclarations annuelles d'impôt. Puis les Services de l'impôt ont conseillé aux entreprises de tenir une documentation à jour de leurs prix de transfert aux fins de prouver au plus vite lors des opérations de contrôle que l'entreprise a bien respecté le principe de pleine concurrence.

Un projet de réforme rédigé en 2010 et devant entrer en vigueur au 1^{er} octobre 2011 apporte des précisions sur l'application du principe de pleine concurrence : l'étude de la conformité des prix de transfert au principe de pleine concurrence suppose d'opérer une analyse plus détaillée des termes et conditions dans lesquels la transaction est réalisée et le prix fixé. La doctrine s'accorde donc à dire que par cette réforme, l'Afrique du Sud étend le champ d'application du principe de pleine concurrence. L'APP n'est pas encore disponible dans ce pays.

L'Indonésie, quant à elle, a récemment engagé deux réformes en matière de prix de transfert. En 2008, tout d'abord, la nouvelle loi sur l'impôt sur le revenu (loi n° 36/2008) a introduit des dispositions spécifiques aux prix de transfert. L'application du principe de pleine concurrence aux transactions intragroupe s'est alors imposée. Puis, le 6 septembre 2010, la réglementation (PER/43/PJ/2010) du Directeur général de l'imposition a été publiée. Elle apporte des précisions aux dispositions inscrites dans la loi de 2008. L'APP est disponible dans ce pays.

La détermination d'un prix de transfert respectant les conditions de pleine concurrence suppose, en Indonésie, qu'une analyse de comparabilité soit

réalisée (en tenant compte des cinq facteurs de comparabilité), puis qu'une méthode soit choisie en fonction des résultats de l'analyse. Les méthodes sont les mêmes que celles préconisées par l'OCDE et sont hiérarchisées. L'Indonésie s'inscrit donc dans la lignée des principes directeurs posés par l'OCDE en 1995, sans cependant y faire directement référence.

En matière de documentation, l'Indonésie impose qu'une documentation de base des prix de transfert soit tenue, dont le contenu et la forme relèvent du choix du contribuable. La seule obligation porte sur le contenu minimum de la documentation que doit présenter l'entreprise et son groupe, et reprendre les différentes étapes de détermination du prix de transfert. Les entreprises doivent également remplir un formulaire identifiant les entreprises avec lesquelles elles réalisent des transactions intragroupe, lors du dépôt de leur déclaration d'impôt annuelle.

Deux pays du G20 hors Union européenne n'ont pas encore été cités : l'Arabie saoudite, et la Turquie.

L'Arabie saoudite ne semble pas s'être dotée d'un corpus de règles spécifiques aux prix de transfert.

Quant à **la Turquie**, elle dispose depuis 2007 d'une législation en matière de prix de transfert en conformité avec les principes directeurs posés par l'OCDE. Alors qu'auparavant, la législation turque comprenait des dispositions éparses et non coordonnées en la matière, depuis la réforme, cette législation apparaît plus complète. Le respect du principe de pleine concurrence est très clairement posé, et les méthodes, la documentation, et les APP suivent les prescriptions posées par l'OCDE.

La particularité de la Turquie au regard des principes OCDE est d'imposer deux formes de documentation annuelle aux entreprises. Lors du dépôt de la déclaration annuelle d'impôt, l'entreprise doit tout d'abord remplir un formulaire indiquant la liste des entreprises liées, les transactions réalisées avec ces entreprises, leur montant, et la méthode choisie. Un rapport annuel doit ensuite être rédigé qui présente l'analyse de comparabilité et le choix de la méthode en vue de répondre à l'exigence du prix de pleine concurrence.

■ Les autres pratiques, par région

– Le reste de l'Amérique latine (Argentine, Chili)

Les pays d'Amérique latine, dans leur ensemble, n'ont qu'une petite expérience des prix de transfert. Mais, suite à la crise financière et en raison de la peur de perdre des recettes fiscales, ces pays ont fait des prix de transfert une priorité. Dans cette perspective, le **Chili** a préparé un projet de réforme visant à renforcer la documentation des prix de transfert. Le **Venezuela**, quant à lui, étudie les modifications qu'il pourrait porter à sa réglementation des prix de transfert en vue d'en renforcer l'efficacité.

– L'Afrique

Des pays africains, **l'Égypte** semble être le pays qui a le mieux développé les règles en matière de prix de transfert, mise à part l'Afrique du Sud. Dans leur majorité, les pays africains, comme les pays d'Amérique latine, ne disposent que de très peu de règles pour l'application des prix de transfert. L'Égypte a, quant à elle, introduit une réglementation propre aux prix de transfert en 2005. Lorsque ses règles ne sont pas suffisantes, la législation renvoie aux principes directeurs de l'OCDE. En 2008, cette législation a été étoffée. Par ailleurs, les APP peuvent être conclus, mais aucune demande n'avait encore été enregistrée en 2009.

– Le Moyen-Orient

Un certain nombre de pays du Moyen-Orient ne sont dotés d'aucune réglementation en matière de prix de transfert. Cette situation pourrait s'expliquer par la politique d'imposition très compétitive qu'ont adopté ces pays et qui consiste à imposer les entreprises à un taux très faible, ce qui est source d'investissement dans le pays. Il apparaît, en réalité, que seul **Oman** a adopté des dispositions de base en matière de prix de transfert, en 2009. Plus particulièrement, sont visés par ces dispositions l'application du principe de pleine concurrence et la définition des parties liées. L'exigence de tenir une documentation n'est, quant à elle, pas envisagée.

ANNEXE 4

Composition de la commission

Présidents :

Gauthier BLANLUET

Avocat à la cour, Cabinet Sullivan & Cromwell
Professeur à l'Université Panthéon-Assas (Paris 2)

Bruno GIBERT

Avocat associé, CMS Bureau Francis Lefebvre
Président du Forum de l'Union européenne en matière de Prix de Transfert

Membres :

Marie-Pascale ANTONI

Directrice des affaires fiscales, MEDEF

Benoît BOHNERT

Maître des requêtes, Conseil d'Etat

Pierre-Yves BOURTOURAU

Avocat à la cour, Cabinet Baker&McKenzie
Ancien président de l'Institut des avocats conseils fiscaux

Albert CASTRO

Directeur juridique et fiscal Lazard Frères
Président de l'Observatoire des conventions fiscales internationales

Blaise-Philippe CHAUMONT

Directeur du Cabinet du ministre de l'Économie de l'Industrie et de l'Emploi

Christian COMOLET-TIRMAN

Conseiller référendaire, Direction de la législation fiscale,
Ministère de l'Économie de l'Industrie et de l'Emploi

Patrick DIBOUT

Professeur à l'Université Panthéon-Assas (Paris 2)

Olivier FOUQUET

Président adjoint Section des travaux publics, Conseil d'Etat

Daniel GUTMANN

Professeur à l'Université Panthéon-Sorbonne (Paris 1)

Jean-Pierre LE GALL

Membre de l'International Fiscal Association
Ancien Président de la Branche française de l'IFA

Philippe MARTIN

Président adjoint Section du contentieux, Conseil d'Etat

Stéphanie ROBERT

Directeur, AFEP

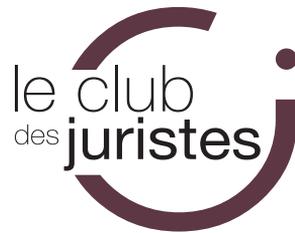
Pascal SAINT-AMANS

Directeur du Centre de politique et d'administration fiscale, OCDE

Patrick SUET

Secrétaire général de la Société Générale
Président du comité fiscal de la Fédération bancaire française

La Commission souhaite également remercier madame Caroline Silberztein pour son aimable relecture et ses remarques constructives



Association déclarée - 4, rue de la planche 75007 Paris

Tél. : 01 53 63 40 04 - Fax : 01 53 63 40 08

www.leclubdesjuristes.com