



Diagnostic des prix de transfert

Vérifiez que vos prix de transfert
sont conformes au principe de pleine concurrence

Les flux intragroupe



La nécessaire démonstration de la **conformité de la ou des méthode(s) de détermination des prix de transfert** au principe de pleine concurrence

Les flux intragroupe représentent aujourd'hui 60 % du commerce mondial,

faisant de la gestion des prix de transfert **un enjeu majeur de la fiscalité internationale** et **de la gestion opérationnelle** de la chaîne de création de valeur.

Thématique fiscale majeure plutôt réservée aux spécialistes, les prix de transfert ont été portés sur la place publique par des « affaires » qui ont fait la une de la presse récemment. Au-delà du risque fiscal, la gestion du risque réputationnel impose aux entreprises multinationales quelle que soit leur taille de vérifier que leurs prix de transfert sont conformes au principe de pleine concurrence.

Il y a fort à parier que les années à venir vont ajouter à ces enjeux le risque pénal pour l'entreprise ou pour ses dirigeants.



S'il incombe à l'administration fiscale française de prouver que les prix de transfert ne sont pas conformes au principe de pleine concurrence, **certaines entreprises** (soumises à l'article L. 13 AA du Livre des Procédures Fiscales ("LPF")) **ont une obligation de le justifier dans une documentation spécifique** (*Master File* et *Local File*).

Les autres entreprises concernées (en application de l'article L. 13 B du LPF) devront pouvoir répondre aux questions que les vérificateurs n'hésitent pas à leur poser, voire aux analyses critiques menées par les vérificateurs.



Quelles sont les **entreprises et les flux concernés** ?

L'ensemble des entreprises est concerné dès lors qu'elles opèrent des **transactions intragroupe transfrontalières** avec des entités liées étrangères.

Toutes les transactions intragroupe transfrontalières portant **sur des biens** (marchandises et matières premières), **des services, des incorporels** (brevets et marques...), **des opérations financières** (prêts garantis, *cash pooling*...) peuvent être analysées.



La preuve de la validité de la méthode et de son application par référence à la comptabilité sociale

Les entreprises doivent, au-delà de la justification de la validité de leur(s) méthode(s) de prix de transfert notamment par référence aux méthodes préconisées par les principes de l'OCDE, **démontrer que la comptabilité sociale reflète une application parfaite des méthodes et des accords contractuels.**

En effet, lors d'un contrôle fiscal, **l'administration fiscale peut demander** à certaines entreprises **des informations et justifications précises** et notamment des tableaux portant sur :

- 1. Les conséquences arithmétiques** de l'application des politiques de prix de transfert dans la comptabilité sociale avec l'identification des comptes concernés,
- 2. La correspondance entre les états financiers** ayant servi à la détermination des prix et ceux dont la tenue par l'entreprise est obligatoire.

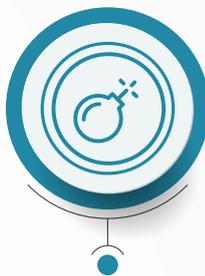


Quels **risques en cas de non-conformité** au principe de pleine concurrence ?

Les entreprises s'exposent à des conséquences qui ne sont pas uniquement fiscales :



Rectifications de la base taxable en France (impôts sur les sociétés, CVAE...)
occasionnant **une double imposition** (le profit rectifié ayant été déjà taxé à l'étranger)



Pénalités pour manquement (pouvant aller jusqu'à 80%) et intérêts de retard



Pénalités pour non-conformité de la documentation



Correction de la participation des salariés...



Comment pouvons-nous vous aider ?



Au-delà de l'optimisation de vos politiques de prix de transfert, **le diagnostic permet (i) de valider les méthodes pratiquées par le groupe, (ii) d'identifier vos obligations légales et réglementaires de conformité** (notamment la réconciliation financière) et également (iii) **de proposer une revue complète de vos pratiques** (incluant une estimation des risques et des optimisations potentielles).



Grant Thornton vous propose un diagnostic qui vous permettra de bénéficier d'une mise en conformité, une optimisation et un accompagnement dans la définition d'une véritable stratégie en matière prix de transfert. L'approche est constituée de quatre étapes.



Etape 1
Analyse des obligations documentaire et déclarative applicables

En effet, même si les recommandations de l'OCDE sont assez largement utilisées dans les pays industrialisés, **les dispositions légales différent d'un pays à l'autre.** Le diagnostic peut porter sur la situation de la société mère et de chacune de ses filiales étrangères et sera réalisé grâce aux membres du réseau Grant Thornton International Ltd. **La connaissance par l'entreprise des obligations incombant à toutes ses entités juridiques est primordiale pour anticiper les risques.**

Etape 2
Analyse de la conformité des méthodes appliquées aux lois et réglementations en vigueur et notamment au principe de pleine concurrence

Compte tenu de l'organisation opérationnelle mise en œuvre, nous identifierons de manière exhaustive **les risques et les optimisations envisageables** par l'analyse des documents et informations disponibles, mais aussi par la **réalisation d'entretiens d'analyse fonctionnelle** (avec les opérationnels clés) et **d'analyses économiques.**

Etape 3
Identification des écarts et quantification des risques / optimisations

Notre méthodologie permet de **vérifier la cohérence de l'application des méthodes**, d'identifier et de quantifier de manière exhaustive et automatisée dans les données financières (i) les écarts entre la politique choisie et sa mise en œuvre et (ii) les écarts entre la politique appliquée et celle qui devrait l'être.

Etape 4
Recommandations sur la pertinence des méthodes, la limitation des risques fiscaux ou l'optimisation fiscale envisageables

Notre rapport de diagnostic permet d'**adapter voire de concevoir une politique de prix de transfert cohérente** avec l'ensemble des législations applicables, et surtout **adaptée aux contraintes d'organisation du groupe.**



L'analyse des écarts entre la politique choisie et son application comptable ou, entre la politique appliquée et celle qui devrait être mise en œuvre est agrémentée par une analyse de données fournissant **une visualisation interactive de la situation par exercice**, type de marge, famille de produit et pays de destination / provenance.

Nous vérifions également **la réconciliation entre les états comptables** et les prix de transfert déterminés.



Année d'analyse



Type de marge

- Marge sur coût de revient
- Marge sur prix d'achat
- Marge sur prix de vente



Type d'article

- Article de négoce
- Matière Première
- Produit fini
- Produit semi-fini



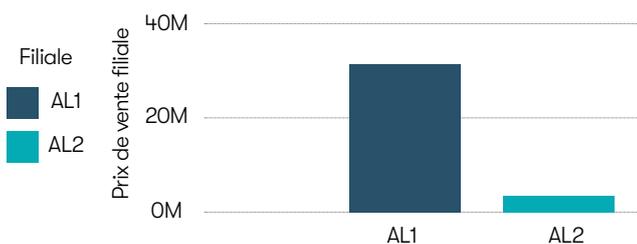
Type Client / Pays



Montant des ventes par filiale



Montant des ventes par filiale



Client / Pays	Average of taux de marge calculée en %
Allemagne	3,82 %
Angleterre	4,11 %
Brésil	5,16 %
Chine	4,00 %
France	3,89 %
Grande Bretagne	2,88 %
Hong Kong	4,40 %
Italie	3,56 %
USA	4,09 %
Total	4,12 %





Grant Thornton France



235 M€

de chiffre d'affaires
en 2022



5^{ème}

pays du réseau



24

bureaux



2 504

collaborateurs



136

associés



Grant Thornton dans le monde



7,2 Mds\$

de chiffre d'affaires
en 2022



+140

pays



13,7 %

de croissance
annuelle



+750

bureaux



+68 000

collaborateurs



3 978

associés

▶ Contacts



Fabrice GUYOT

*Associé, Business Risk Services / IT
Conseil Opérationnel
et Business Process Outsourcing*

T +33 (0)1 41 25 91 65

P +33 (0)6 72 33 61 46

E fabrice.guyot@fr.gt.com



Pascal LUQUET

*Partner International Tax and
Transfer Pricing
Grant Thornton Société d'Avocats*

T +33 (0)1 41 16 27 41

P +33 (0)6 10 12 12 17

E pluquet@avocats-gt.com



Xavier BILLEROT

*Senior Manager
Business Risk Services*

T +33 (0)1 41 25 91 55

P +33 (0)6 16 27 27 62

E xavier.billerot@fr.gt.com



Nadia BOUDAUD

*Senior Manager
International Tax and Transfer Pricing
Grant Thornton Société d'Avocats*

T +33 (0)1 41 16 27 17

P +33 (0)7 57 44 26 48

E nboudaoud@avocats-gt.com

Grant Thornton Société d'Avocats

29, rue du Pont

92200 Neuilly-Sur-Seine

T + 33 (0)1 41 16 27 27

F + 33 (0)1 41 16 27 28

Agnès de RIBET

Associée,

*en charge du Business Development,
Marketing et Communication*

T + 33 (0)1 41 25 85 85

E agnes.deribet@fr.gt.com



avocats-gt.com



granthornton.fr



© 2023 Grant Thornton Société d'Avocats, Tous droits réservés. Grant Thornton Société d'Avocats est le cabinet d'avocats lié au réseau Grant Thornton en France, dont la société SAS Grant Thornton est le membre français du réseau Grant Thornton International Ltd (GTIL). "Grant Thornton" est la marque sous laquelle les cabinets membres de Grant Thornton délivrent des services d'Audit, de Fiscalité et de Conseil à leurs clients et / ou, désigne, en fonction du contexte, un ou plusieurs cabinets membres. GTIL et les cabinets membres ne constituent pas un partenariat mondial. GTIL et chacun des cabinets membres sont des entités juridiques indépendantes. Les services professionnels sont délivrés par les cabinets membres, affiliés ou liés. GTIL ne délivre aucun service aux clients. GTIL et ses cabinets membres ne sont pas des agents. Aucune obligation ne les lie entre eux.