



Grant Thornton



Grant Thornton  
Société d'Avocats

# Diagnostic des prix de transfert

Vérifier 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 les « 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 L13AA du Livre des procédures fiscales) **ont une obligation de le justifier dans une documentation spécifique** (*Master File* et *Local File*).

Les autres entreprises concernées (en application de l'article L13 B du même Livre) devront pouvoir répondre aux questions que les vérificateurs n'hésitent pas à leur poser, voire aux analyses critiques menées par les vérificateurs.



## Quels sont les **entreprises et les flux concernés** ?

L'ensemble des entreprises est concerné dès lors que ces dernières 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 garanties, *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 :

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

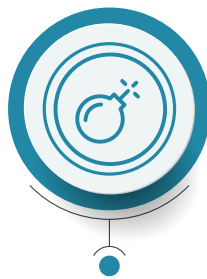


## Quels **risques en cas de non-conformité** au principe de pleine concurrence?

**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**  
(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 stratégique de la politique de prix de transfert, **le diagnostic emporte la validation des méthodes pratiquées** par le groupe et considère également **les obligations réglementaires de conformité**, et notamment de **réconciliation financière**, et propose une revue complète de vos pratiques avec 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 documentaires et déclaratives applicables

En effet, même si les recommandations de l'OCDE sont assez largement utilisées dans les pays industrialisés, **les dispositions légales diffèrent 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 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 personnels opérationnels clefs 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 les écarts entre la politique choisie et sa mise en œuvre, 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 envisageable

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 adaptées 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 transferts 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

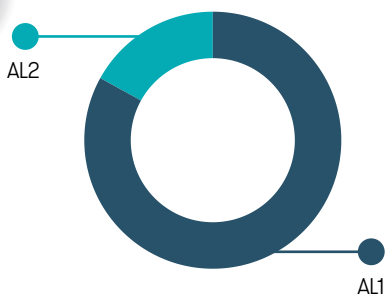
- Article de négoce
- Matière Première
- Produit fini
- Produit semi-fini



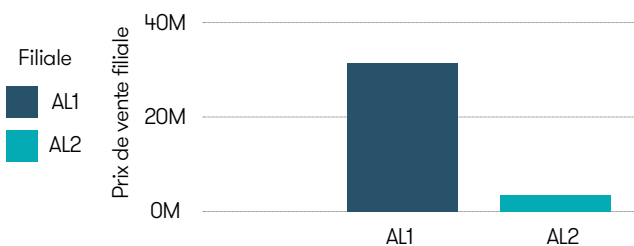
### Type Client / Pays



### 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



**210 M€**

de chiffre d'affaires  
en 2021



**5<sup>ème</sup>**

pays du réseau



**60 %**

du chiffre d'affaires  
en Conseil



**23**

bureaux



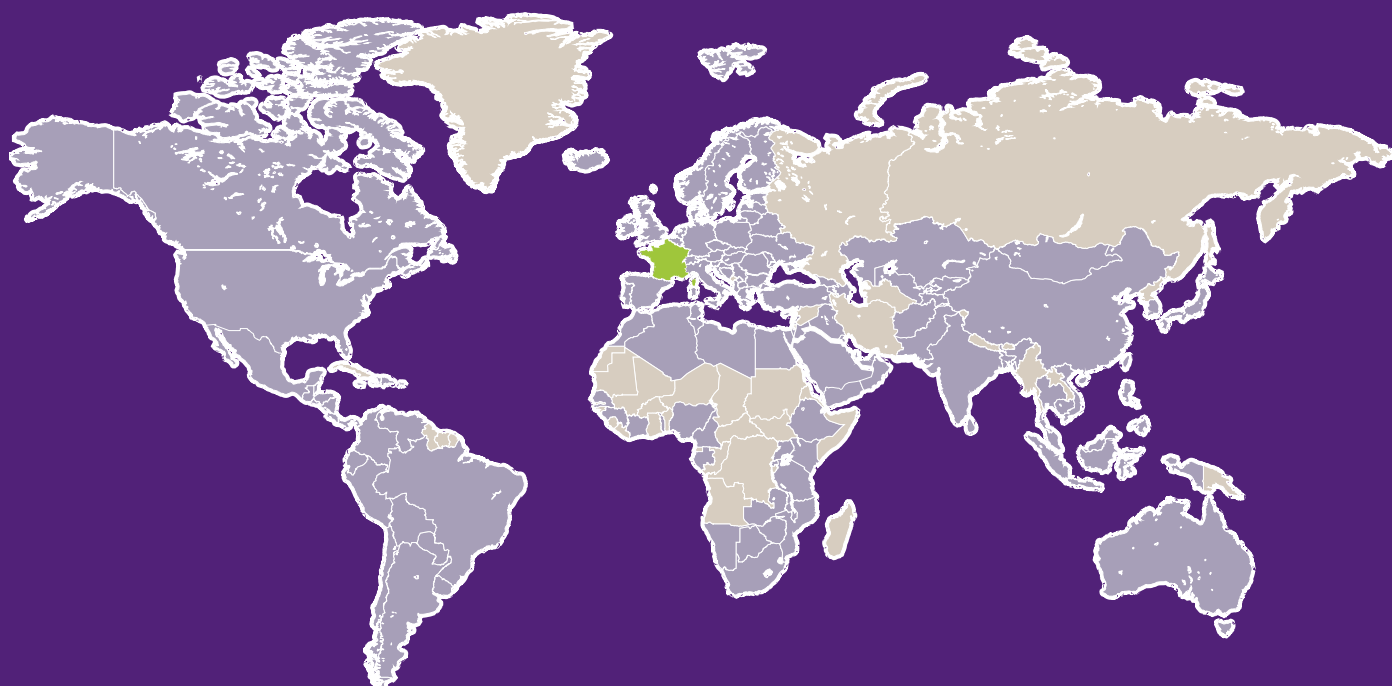
**2 105**

collaborateurs



**125**

associés



# Grant Thornton dans le monde



**6,6 Mds\$**

de chiffre d'affaires  
en 2021



**130**

pays



**9,4 %**

de croissance  
annuelle



**730**

bureaux



**62 000**

collaborateurs



**3 535**

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](mailto:fabrice.guyot@fr.gt.com)



**Pascal LUQUET**

Partner *International Tax and Transfer*  
Pricing Head of *Japan desk*  
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](mailto:pluquet@avocats-gt.com)



**Xavier BILLEROT**

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](mailto:xavier.billerot@fr.gt.com)



**Nadia BOUDAUD**

Manager  
*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](mailto: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 *Marketing*,  
de la *Communication*  
et du *Business Development*  
T + 33 (0)1 41 25 85 85  
E [agnes.deribet@fr.gt.com](mailto:agnes.deribet@fr.gt.com)

 **Grant Thornton**  
Société d'Avocats

[avocats-gt.com](http://avocats-gt.com)



 **Grant Thornton**

[grantthornton.fr](http://grantthornton.fr)



© 2022 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.

© 2022 Grant Thornton International Ltd. All rights reserved.

'Grant Thornton' refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires. Grant Thornton International Ltd (GTIL) and the member firms are not a worldwide partnership. GTIL and each member firm is a separate legal entity. Services are delivered by the member firms. GTIL does not provide services to clients. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate, one another and are not liable for one another's acts or omissions.

Ne pas jeter sur la voie publique. Impression sur papier eco-responsable. Création : Ynfluence. Crédit photo : shutterstock (photographies retouchées).