

# Plateforme de collaboration sur les questions fiscales

DOCUMENT DE CONSULTATION :

Manuel pratique de résolution des difficultés d'accès  
à des données comparables pour les analyses de prix  
de transfert

Période de retour des commentaires

24 janvier 2017 au 7 avril 2017

**Fonds monétaire international (FMI)**  
**Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE)**  
**Organisation des Nations Unies (ONU)**  
**Groupe de la Banque mondiale (GBM)**

Ce document de consultation a été rédigé par l'OCDE et le Groupe de la Banque mondiale dans le cadre de la plateforme de collaboration sur les questions fiscales, sous la responsabilité des Secrétariats et du personnel des quatre Organisations mandatées. Il reflète un large consensus parmi les représentants de ces Organisations mais ne doit pas être considéré comme l'expression officielle des points de vue de ces Organisations ou de leurs pays membres.

## Table des matières

Table des matières .....	2
PARTIE I : INTRODUCTION - RÉSOUDRE LES DIFFICULTÉS DE RÉALISATION DES ANALYSES DE COMPARABILITÉ.....	5
PARTIE II : PROBLÈMES POSÉS PAR UNE ANALYSE DE COMPARABILITÉ .....	10
1. Remarques préliminaires .....	10
2. Analyse de comparabilité—délimitation de la transaction .....	11
2.1 Analyse d'ensemble des circonstances propres au contribuable .....	12
2.2 Délimitation exacte de la transaction contrôlée effective – importance des caractéristiques économiquement significatives .....	12
2.4 Sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée .....	15
3. Données pertinentes pour les analyses de comparabilité.....	24
3.1 Rôle des données.....	24
3.2 Sources de données comparables potentielles et types de données caractéristiques utilisées .....	24
3.3 Bases de données commerciales .....	25
3.4 Identification de comparables potentiels .....	29
4. Optimiser l'utilisation des données disponibles.....	34
4.1 Autres sources d'information .....	34
4.2 Sélection élargie des données .....	37
5. Détermination et réalisation d'ajustements de comparabilité éventuels.....	38
5.1 Généralités .....	38
5.2 Ajustements du fonds de roulement .....	39
5.3 Ajustements des différences comptables.....	41
5.4 Autres ajustements .....	42
5.5 Gérer l'absence de comparables (locaux).....	46
6. Interprétation et utilisation des données recueillies, détermination de la rémunération de pleine concurrence. ....	49
6.1 Intervalle de pleine concurrence .....	50
6.2 Approches statistiques.....	51
6.3 Détermination d'un intervalle de pleine concurrence ou d'un point à partir d'un résultat potentiellement comparable .....	51
6.4 Approches par composante .....	53
7. Résumé.....	54
PARTIE III : APPROCHES DE L'APPLICATION DE PRINCIPES INTERNATIONALEMENT RECONNUS EN L'ABSENCE DE COMPARABLES .....	55

1. Introduction .....	55
2. Approches visant à accroître la disponibilité des données comparables de sources primaires ..	56
3. Approches axées sur la conformité au principe de pleine concurrence d'une transaction .....	57
3.1. Critère des bénéfices perçus.....	57
4. Régimes de protection, marges fixes et autres approches normatives .....	58
4.1 Régimes de protection applicables aux prix de transfert .....	59
4.2 Régimes de protection applicables à un processus de prix de transfert .....	64
4.3 Autres règles normatives .....	64
5. Méthode transactionnelle de partage des bénéfices .....	66
6. Techniques d'évaluation .....	67
7. Accords préalables en matière de prix de transfert .....	68
8. Mesures de lutte contre l'évasion fiscale et autres mesures de protection de la base d'imposition .....	69
PARTIE IV : RÉSUMÉ, CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS DE POURSUITE DES TRAVAUX .....	71
1. Résumé.....	71
2. Conclusions .....	72
2.1. Régimes de protection .....	72
2.2. Données à la disposition des administrations fiscales.....	72
2.3. Cadre de sélection et d'application de la méthode la plus appropriée.....	72
3. Recommandations de poursuite des travaux .....	73
ÉTUDES DE CAS .....	77
Étude de cas 1 : Charbon thermique .....	77
Étude de cas 2 : Construction .....	81
Étude de cas 3 : Production et vente d'or.....	83
ANNEXE 1 .....	90
Questionnaire : analyse fonctionnelle .....	90
ANNEXE 2 .....	98
Catégorisation en fonction des modèles économiques classiques .....	98
ANNEXE 3 .....	99
Exemples de bases de données commerciales utilisées pour les analyses relatives aux prix de transfert .....	99
ANNEXE 4 .....	102
Pays ayant des données disponibles sur des comparables potentiels satisfaisant à l'exigence minimale d'application du principe de pleine concurrence .....	102
ANNEXE 5 .....	104

Nomenclatures types les plus courantes .....	104
ANNEXE 6 .....	105
Quelques autres types de nomenclatures .....	105
Annexe 7 .....	106
Critères d'indépendance.....	106
ANNEXE 8 .....	108
Facteurs à prendre en compte lors de l'examen d'un processus de recherche de comparables ..	108
Annexe 9 .....	110
Formules d'ajustement du fonds de roulement.....	110
Annexe 10 .....	112
Exemple d'ajustement du fonds de roulement .....	112
Annexe 11 .....	114
Exemple d'ajustement au titre d'écarts comptables.....	114
Annexe 12 .....	115
Support empirique limité pour la validité des données non ajustées issues de marchés étrangers .....	115
Annexe 13 .....	121
Exemples d'ajustements au regard du risque pays .....	121
Annexe 14 .....	124
Formules pour une approche en deux étapes du risque pays.....	124
Annexe 15 .....	125
Écart interquartile.....	125
Annexe 16 .....	126
Ratios financiers et acronymes.....	126
Annexe 17 .....	127
Abréviations fréquentes .....	127
Annexe 18 .....	128
Ratios relatifs aux fonctions, aux actifs et aux risques .....	128
Annexe 19 .....	129
Exemple de texte législatif ou réglementaire définissant un régime de protection pour des opérations internationales englobant des activités de production de base .....	129
Annexe 20 .....	131
Pratiques nationales en matière de régimes de protection pour les activités à faible valeur ajoutée .....	131
Références .....	134

# PARTIE I : INTRODUCTION - RÉSOUDRE LES DIFFICULTÉS DE RÉALISATION DES ANALYSES DE COMPARABILITÉ

**Un prix de transfert est un prix utilisé dans une transaction entre des entreprises associées.** Lorsque des entreprises indépendantes concluent des transactions entre elles, les mécanismes du marché déterminent les prix de ces transactions. Cela n'est pas toujours le cas dans les transactions entre des entreprises associées.

**Les prix de transfert constituent une caractéristique légitime et nécessaire des activités commerciales des entreprises multinationales. Néanmoins, lorsque les prix de transfert appliqués ne sont pas conformes aux normes internationales en vigueur ou au principe de pleine concurrence en vertu de la législation nationale<sup>1</sup>, ils peuvent provoquer des distorsions de répartition des bénéfices entre les pays dans lesquels opère une entreprise multinationale.** Lorsque les prix de transfert se traduisent par le déplacement artificiel des bénéfices hors d'un pays, ils le privent avant tout de recettes fiscales essentielles. Ces transferts de bénéfices peuvent avoir également des conséquences beaucoup plus importantes : l'évasion fiscale de grandes entreprises assujetties sera perçue comme « injuste » par les citoyens et peut saper la légitimité et la crédibilité du système fiscal au sens large et, par conséquent, inciter l'ensemble des contribuables à ne pas respecter leurs obligations. Les pays développés comme les pays en développement sont confrontés à ces difficultés.

**De nombreux pays ont géré les risques fiscaux liés à ces prix de transfert par l'adoption de règles fiscales nationales reposant sur le « principe de pleine concurrence ». La plupart des conventions de double imposition intègrent également le principe de pleine concurrence comme base de répartition des bénéfices (et par conséquent des taxes) entre entreprises associées.** Le principe de pleine concurrence prévoit de traiter sur un pied d'égalité les transactions entre des entreprises associées et des entreprises indépendantes. L'application de ce principe vise à créer une égalité de traitement entre les membres d'un groupe de sociétés (qui peuvent bénéficier d'avantages fiscaux par des prix de transfert non conformes au principe de pleine concurrence) et des entreprises indépendantes. Elle fournit également une norme objective qui tente de reproduire les résultats du marché. Dans la mesure où il favorise des règles du jeu équitables et représente une norme internationale, le principe de pleine concurrence contribue à réduire les entraves aux échanges et aux investissements internationaux.

**De manière générale, les règles nationales sur les prix de transfert visent à faire en sorte que les charges fiscales des entreprises associées dans les pays où elles déploient leurs activités ne soient pas faussées par le fait qu'elles sont associées.** Cela consiste essentiellement à exiger de ces entreprises qu'elles déclarent le montant du bénéfice imposable qu'elles seraient en droit d'attendre si ces entreprises associées adoptaient des prix (et autres conditions) identiques à ceux qui seraient observés entre des entreprises indépendantes dans des circonstances comparables. Par ailleurs, les règles en matière de prix de transfert permettent généralement à l'administration fiscale d'ajuster les bénéfices imposables lorsque les contribuables n'adoptent pas des conditions de pleine concurrence dans leurs transactions avec des entreprises associées. Pour déterminer ces prix (et les autres conditions), il est nécessaire de

---

<sup>1</sup> Voir le paragraphe 1.1.7 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* (2013)

comparer les conditions des transactions entre des entreprises associées et celles qui existent ou existeraient entre des parties indépendantes dans des circonstances comparables. Il faut procéder à cette analyse de comparabilité chaque fois que le principe de pleine concurrence s'applique.

**Les analyses de comparabilité constituent un élément important de l'application du principe de pleine concurrence, impliquant une comparaison entre les conditions des transactions entre des parties associées (« transactions contrôlées ») et les conditions des transactions comparables entre des parties indépendantes (« transactions comparables sur le marché libre » ou « transactions comparables »).** Il convient de souligner que les analyses de comparabilité ne sont pas toujours axées principalement sur le prix réel de la transaction. Dans de nombreux cas, les règles en matière de prix de transfert servent à examiner si une transaction a vraiment eu lieu ou si elle a eu lieu d'une manière sensiblement différente de la description qu'en font les contrats ou la documentation, des conditions qui prévaudraient selon le principe de pleine concurrence ou bien d'une manière qui n'est pas économiquement rationnelle. Il convient de souligner également que les analyses de comparabilité ne reposent pas toujours directement sur les prix observés sur le marché. Une analyse de comparabilité utilise plus souvent des données sur les marges bénéficiaires. Dans certains cas, l'analyse prend en compte des facteurs économiques ou commerciaux pour mesurer les contributions relatives des parties à la création de valeur afin de disposer d'éléments sur le partage des bénéfices<sup>2</sup>.

**De nombreuses administrations fiscales font état d'incertitudes et de difficultés dans la réalisation des analyses de comparabilité.** Les pays en développement soulignent, en particulier, le problème majeur lié à la pénurie, dans certaines régions du monde, de données financières indispensables pour effectuer une analyse de comparabilité. Ces problèmes peuvent concerner les contribuables tout comme les administrations fiscales. Les contribuables peuvent être confrontés à des incertitudes relatives aux modalités de respect des règles en matière de prix de transfert et engager, à cet effet, des coûts de mise en conformité inutiles. Les administrations fiscales éprouvent parfois des difficultés à appliquer leurs règles, ce qui a également un impact sur leurs recettes fiscales.

**Dans de nombreux pays en développement, les difficultés d'obtention des informations ne se limitent pas à certaines transactions extrêmement complexes :** elles peuvent concerner tous les secteurs. Pour beaucoup de pays en développement dotés de ressources naturelles, l'absence de données relatives aux prix de certains produits de base est particulièrement préoccupante.

**L'imposition unitaire ou la répartition selon une formule<sup>3</sup> sont des approches parfois proposées à titre d'alternatives au principe de pleine concurrence car elles ne s'appuient pas sur des transactions comparables.** Si les avantages et les inconvénients de ces approches peuvent faire l'objet de débats, notamment pour déterminer si elles seraient utiles aux pays en développement<sup>4</sup>, elles sont peu susceptibles d'être mises en œuvre à l'échelle mondiale dans un

---

<sup>2</sup> Voir la section 5 de la partie III de ce manuel pratique.

<sup>3</sup> Voir le paragraphe 1.4.13 du Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert (2013) ou la section C du chapitre I des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016)

<sup>4</sup> Voir la discussion de la répartition selon une formule dans Fonds monétaire international (2014), *IMF Policy Paper: Spillovers in International Corporate Taxation, Washington, DC*

avenir proche<sup>5</sup>. Ce manuel propose donc des mesures pratiques qui peuvent être appliquées à court et moyen termes. Le problème de l'absence de données comparables dans les analyses de prix de transfert a été mis en évidence par le *Rapport du Groupe de travail du G20 pour le développement sur l'impact du Projet BEPS dans les pays à faibles revenus*<sup>6</sup>, qui a servi de catalyseur à cet ensemble d'outils.

**Ce manuel pratique vise à résoudre certains problèmes d'accès à des données comparables.**

Si des données comparables « parfaites » ou idéales sont rarement disponibles, les informations existantes permettent généralement d'effectuer une analyse raisonnablement fiable et de procéder à une évaluation approximative satisfaisante du résultat de pleine concurrence. La **Partie II** de ce manuel est donc consacrée à l'utilisation optimale des données disponibles. Elle aborde les sources de données et la manière d'optimiser les données disponibles par l'élargissement des critères de sélection des données et le recours à des ajustements de comparabilité. Elle souligne également que la sélection de la méthode du prix de transfert la plus appropriée, reposant sur une analyse factuelle détaillée, est déterminante pour l'application du principe de pleine concurrence et qu'elle est susceptible, dans de nombreux cas, d'avoir plus d'impact sur le résultat que la précision des données utilisées pour appliquer la méthode. La structure de cette partie suit les étapes générales à respecter pour réaliser une analyse de comparabilité. Elle propose des outils pratiques tels que des indicateurs de bénéfice couramment utilisés pour certains types d'entreprises, un questionnaire d'analyse fonctionnelle type, un modèle par étapes qui peut être utilisé pour trouver des données potentiellement comparables ainsi que des informations pour aider les administrations fiscales à effectuer une analyse critique des études de comparabilité fournies par les contribuables.

**Dans d'autres cas, il peut être indiqué d'envisager d'autres méthodes de détermination des résultats de pleine concurrence qui ne reposent pas (directement) sur des données comparables.**

La **partie III** est consacrée aux problèmes qui se posent, et aux solutions éventuellement disponibles, lorsqu'il n'existe pas de données appropriées sur les transactions entre des parties indépendantes, ainsi qu'à la possibilité d'instaurer des régimes de protection ou des approches normatives. Elle étudie également comment utiliser les données dont disposent les administrations fiscales, généralement issues des déclarations fiscales, pour définir des résultats de pleine concurrence en veillant au respect de la confidentialité. Ces données peuvent avoir un rôle à jouer dans la définition des marges de tolérance des régimes de protection. La Partie III comprend également une discussion de certains aspects politiques relatifs à ces approches ainsi que la présentation d'un certain nombre de pratiques nationales et d'outils pratiques sous la forme d'exemples de lois ou de règlements, qui peuvent servir à mettre en œuvre ces approches. Étant donné la nature du problème, les questions abordées dans la Partie III peuvent être particulièrement pertinentes pour les décideurs politiques tandis que la Partie II concerne plus spécifiquement les spécialistes des prix de transfert.

**La question des difficultés d'accès à des données comparables est complexe et doit être abordée sous différents angles, tant pratiques que politiques, et il va de soi que ce manuel pratique ne fournit pas de solution globale. La dernière partie (Partie IV) cerne les**

---

<sup>5</sup> La Commission européenne a développé des propositions relatives à une Assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés (ACCIS), qui comprend une formule préétablie de répartition appropriée des droits d'imposition entre les États membres. L'ACCIS d'origine a été présentée en 2011 puis relancée en 2016.

<sup>6</sup> OCDE, juillet 2014. *Rapport du Groupe de travail du G20 pour le développement sur l'impact du Projet BEPS dans les pays à faibles revenus (Partie I)*. <http://www.oecd.org/tax/part-1-of-report-to-g20-dwg-on-the-impact-of-beeps-in-low-income-countries.pdf>.



## domaines dans lesquels des travaux supplémentaires sont prévus et résume un certain nombre de conclusions.

### Encadré 1. Référence aux problèmes des produits de base/de l'industrie extractive

Ce guide aborde les questions de comparabilité des prix de transfert en général. Néanmoins, eu égard à l'importance des industries extractives<sup>7</sup> et des autres secteurs des produits de base pour l'économie de nombreux pays en développement, une attention particulière est portée à la clarification des questions critiques pour ces secteurs. Si les questions et outils abordés dans ce guide s'appliquent généralement quel que soit le secteur industriel concerné, les sections suivantes concernent plus particulièrement les industries extractives et les autres secteurs des produits de base :

- Partie II, section 2.4.2 sur l'utilisation des prix cotés pour déterminer le prix de pleine concurrence d'un produit de base<sup>8</sup>
- Partie II, section 3.3.1 sur les bases de données de prix et les publications accessibles
- Partie II, section 5.4.1 sur des exemples d'ajustements des caractéristiques physiques
- Partie II, section 5.4.4 sur des exemples d'approches du prix de valorisation
- Partie III, section 4.3 sur des suggestions de règles normatives
- Travaux supplémentaires sur le prix des produits minéraux (or, charbon thermique, minerai de fer, cuivre)

**Si certains des exemples présentés dans ce manuel permettent de conclure qu'une entreprise associée locale exerce des activités courantes et doit, par conséquent, être rémunérée par référence à des activités comparables qui réalisent des profits relativement faibles (et stables), il ne faut pas en faire un principe et chaque cas doit être analysé sur la base des faits qui lui sont propres.** Ce manuel pratique souligne en effet l'importance de déterminer la méthode la plus appropriée aux faits de la transaction concernée, de sorte que l'entreprise associée locale peut être considérée ou non comme celle à qui revient la totalité ou une partie des pertes ou bénéfices de l'entreprise. À titre d'exemple, voir l'étude de cas n° 1 qui conclut que l'entreprise locale assume en réalité tous les risques économiquement significatifs liés aux transactions. Dans ce cas, il faut rechercher des données comparables pour servir de référence au rendement de pleine concurrence de l'entreprise étrangère, les bénéfices résiduels étant attribués à l'entité locale.

*NOTE : Tous les exemples et études de cas présentés dans ce manuel sont fournis à titre indicatif uniquement et comprennent nécessairement un nombre limité d'éléments factuels. Chaque cas doit être envisagé à partir de ses propres faits, les études de cas ayant pour seule finalité d'illustrer*

<sup>7</sup> Les autres sources d'informations sur la fiscalité et les industries extractives comprennent Philip Daniel (ed.) et al (2016) *International Taxation and the Extractive Industries*

<sup>8</sup> « Produit de base » désigne, au sens strict, les produits qui présentent un ensemble uniforme de caractéristiques et ont un prix bien établi au niveau international (or affiné, par exemple). Dans ce guide, l'expression « produit de base » est toutefois employée de manière plus générale désigner des produits agricoles, minéraux et énergétiques qui ne sont pas strictement conformes à la définition.

*différents thèmes en rapport avec ce manuel et les contribuables ou les administrations fiscales ne doivent pas les utiliser pour interpréter de manière superficielle des cas similaires.*

## PARTIE II : PROBLÈMES POSÉS PAR UNE ANALYSE DE COMPARABILITÉ

### 1. Remarques préliminaires

**L'une des caractéristiques fondamentales des règles en matière de prix de transfert consiste à distinguer les « transactions contrôlées » des « transactions sur le marché libre ».**

Les premières font référence aux transactions entre deux entreprises qui sont associées — ce qui signifie le plus souvent qu'elles appartiennent au même groupe d'entreprises. Les deuxièmes concernent des transactions entre des entreprises indépendantes. Ces transactions peuvent impliquer la vente ou le transfert de biens (notamment des produits agricoles de base, des produits minéraux ou des produits manufacturés) ou tout autre élément de valeur tel que des actifs matériels et financiers, des actifs incorporels<sup>9</sup> (notamment des droits), des services ou des droits à des services, etc.

**Les conditions d'une transaction contrôlée sont définies ou vérifiées en se référant aux conditions observées dans des transactions comparables sur le marché libre.** Pour appliquer le principe de pleine concurrence aux transactions contrôlées, il est nécessaire de comprendre parfaitement les rapports commerciaux et financiers entre des entreprises associées et, en particulier, les caractéristiques de la (des) transaction(s) contrôlée(s) à comparer. Ce processus est désigné ci-après comme la « délimitation exacte » d'une transaction contrôlée. Une fois ce principe posé, il faut sélectionner la méthode de prix de transfert la plus appropriée et identifier une ou plusieurs transactions potentielles sur le marché libre qui peuvent être considérées comme comparables.

**Une transaction sur le marché libre est comparable à une transaction contrôlée lorsqu'il n'existe pas de différences entre elles susceptibles d'affecter sensiblement le prix examiné ou bien, si de telles différences existent, lorsque des ajustements de comparabilité fiables peuvent être pratiqués pour éliminer leur incidence<sup>10</sup>.**

Les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert<sup>11</sup> et le Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert définissent chacun un cadre de cinq caractéristiques économiquement significatives ou facteurs de comparabilité à prendre en compte pour examiner si une transaction contrôlée est comparable à une transaction sur le marché libre. Ces caractéristiques sont les suivantes :

- Les clauses contractuelles de la transaction ;

---

<sup>9</sup> Les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016) définissent un actif incorporel, au regard des prix de transfert, comme n'étant pas un actif matériel ni financier, comme pouvant être détenu ou contrôlé pour être utilisé dans des activités commerciales et dont l'utilisation ou le transfert aurait fait l'objet d'une rémunération s'ils étaient intervenus entre des parties indépendantes dans des circonstances comparables (voir section A du chapitre VI). Cette définition comprendrait notamment les brevets, le savoir-faire, les secrets et les noms commerciaux ainsi que les droits découlant de contrats et les licences octroyées par les pouvoirs publics (notamment les licences ou concessions d'extraction de minéraux ou d'hydrocarbures). Voir également la note de bas de page 11 ci-dessous.

<sup>10</sup> Les ajustements de comparabilité sont abordés à la section 5.2.

<sup>11</sup> Il y a lieu de noter que les Principes applicables en matière de prix de transfert (2016) auxquels il est fait référence dans ce document comprennent les modifications incluses dans les Rapports finaux 2015 du Projet BEPS sur les actions 8-10 *Aligner les prix de transfert calculés sur la création de valeur*.

- Les fonctions exercées par chacune des parties à la transaction, en tenant compte des actifs utilisés et des risques assumés, y compris le type de lien entre ces fonctions et la création de valeur au sens large par l'entreprise multinationale à laquelle les parties appartiennent, les circonstances dans lesquelles les transactions sont intervenues et les pratiques du secteur ;
- Les caractéristiques des biens transférés ou des services fournis ;
- Les circonstances économiques des parties et du marché sur lequel les parties déploient leurs activités ; et
- Les stratégies commerciales poursuivies par les parties<sup>12</sup>.

L'importance relative de ces facteurs dépend des circonstances de chaque cas. La section D.1 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* et le chapitre 5 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert*<sup>13</sup> fournissent des informations complémentaires sur ce qu'on entend par ces critères économiquement significatifs.

## 2. Analyse de comparabilité—délimitation de la transaction

**Cette section décrit un processus visant à déterminer les caractéristiques et circonstances économiquement significatives d'une transaction entre un contribuable et une entreprise associée, qui fait l'objet d'une analyse de comparabilité en matière de prix de transfert**<sup>14</sup>.

### Résumé du processus typique de réalisation d'une analyse de comparabilité

	Partie	Référence aux Principes de l'OCDE	Référence au Manuel pratique des Nations Unies
Analyse d'ensemble des circonstances du contribuable	2.1	Étapes 1 et 2 du chapitre III	Paragraphe 5.3.1
Délimitation exacte de la transaction	2.2	Étape 3 du chapitre III	Paragraphe 5.3.2-3
Examen initial des sources éventuelles d'informations comparables	2.3	Étapes 4 et 5 du chapitre III	Paragraphe 5.3.4
Sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée	2.4	Étape 6 du chapitre III	Paragraphe 5.3.6
Identification de comparables potentiels	3.4	Étape 7 du chapitre III	Paragraphe 5.3.4
Ajustements de comparabilité (le cas échéant)	5	Étape 8 du chapitre III	Paragraphe 5.3.5
Interprétation	6	Étape 9 du chapitre III	Paragraphe 5.3.7

<sup>12</sup> Paragraphe 1.36 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016). Également *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* (2013), paragraphe 5.1.6.

<sup>13</sup> Il convient de noter que toutes les références au Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert devront être actualisées à la suite de la dernière révision qui devrait être achevée en 2017.

Le paragraphe 3.4 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016) présente le processus typique à observer pour effectuer une analyse de comparabilité et explique que « ce processus est considéré comme une bonne pratique, mais n'est pas obligatoire, et tout autre processus de recherche permettant d'identifier des comparables fiables peut être acceptable car la fiabilité du résultat est plus importante que la procédure suivie (suivre le processus ne garantit pas que le résultat sera conforme au principe de pleine concurrence, et ne pas le suivre ne signifie pas que le résultat ne sera pas conforme à ce même principe).

## 2.1 Analyse d'ensemble des circonstances propres au contribuable

(Étape 2<sup>15</sup> du processus type défini au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* ; Paragraphe 5.3.1 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert*)

**L'analyse d'ensemble des circonstances du contribuable peut comprendre une analyse du secteur d'activité, de la concurrence, des facteurs économiques et réglementaires, ainsi que d'autres éléments permettant de mieux comprendre le contribuable et son environnement<sup>16</sup>.**

Voir la partie A des exemples 1, 2 et 3.

## 2.2 Délimitation exacte de la transaction contrôlée effective – importance des caractéristiques économiquement significatives

(Étape 3 du processus type décrit au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* ; Paragraphes 5.3.2 and 5.3.3 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert*)

**Après avoir rassemblé des informations générales et contextuelles, l'étape suivante consiste à délimiter avec exactitude la transaction contrôlée. Les cinq caractéristiques économiquement significatives ou facteurs de comparabilité décrits ci-dessus sont normalement pris en compte dans l'analyse** dans la mesure où ils permettent d'identifier avec précision les caractéristiques d'une transaction contrôlée qui serviront de point de départ à l'analyse de comparabilité.

**Il convient d'examiner les clauses contractuelles par référence au comportement des parties. Si une analyse des prix de transfert commence normalement par les contrats des parties liées, le fond est clairement prioritaire sur la forme lorsqu'il existe un écart entre les deux.** Par ailleurs, les seuls accords écrits ne donnent généralement pas assez d'informations, en particulier en termes d'activités et de responsabilités économiquement significatives, d'actifs utilisés ou apportés et de risques assumés, pour délimiter avec exactitude la transaction. En revanche, dans certains cas, les clauses contractuelles ou les autres accords écrits peuvent constituer la seule indication de certains aspects d'une transaction. Dans la mesure où les contrats avec des parties liées ne délimitent pas parfaitement la transaction ou sont en contradiction avec le comportement effectif des parties, ce dernier prévaut.

**L'un des éléments essentiels d'une analyse de comparabilité est l'analyse fonctionnelle<sup>17</sup>, qui constitue la base d'une analyse des prix de transfert dans la mesure où elle fournit des informations permettant d'identifier toutes les caractéristiques importantes d'une transaction contrôlée, notamment les fonctions essentielles, les principaux actifs utilisés et les risques économiquement significatifs assumés.** Pour illustrer le type d'informations prises en compte dans le cadre d'une analyse fonctionnelle, l'annexe 1 fournit un exemple de questionnaire d'analyse fonctionnelle. Il convient toutefois de ne pas perdre de vue que ces questions doivent toujours être adaptées aux faits et circonstances des cas concernés.

---

<sup>15</sup> L'étape 1 implique simplement d'identifier les années pertinentes à examiner.

<sup>16</sup> Paragraphe 3.7 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016). Le fichier principal peut être particulièrement utile à cet égard. Voir le chapitre V des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

<sup>17</sup> Voir la section D.1.2 du chapitre I des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016). L'analyse fonctionnelle du contribuable doit également faire partie du fichier local. Voir l'annexe II du chapitre VI des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

**Les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert considèrent que la prise en charge des risques<sup>18</sup> représente une partie essentielle de l'analyse fonctionnelle et du processus de délimitation d'une transaction.** Il s'agit d'un aspect important à prendre en compte dans la mesure où le fait d'assumer des risques plus élevés se traduit par l'attente de bénéfices plus importants. Toute prise en charge d'un risque contractuel doit être confirmée par le comportement des parties et la nature de la transaction. Par conséquent, dans le contexte de l'analyse fonctionnelle, comme l'énoncent les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (paragraphe 1.60), une analyse détaillée des risques respecte les étapes suivantes :

1. Identification des risques spécifiques, économiquement significatifs ;
2. Détermination de la manière dont ces risques spécifiques, économiquement significatifs ont été pris en charge contractuellement ;
3. Collecte d'informations sur le comportement des parties, notamment sur la façon dont les entreprises associées parties à la transaction opèrent par rapport à la prise en charge et à la gestion des risques spécifiques, économiquement significatifs et, plus précisément, sur la ou les entreprises qui exercent les fonctions de contrôle<sup>19</sup> et d'atténuation du risque, qui assument les conséquences des résultats liés aux risques orientés à la hausse ou à la baisse (c'est-à-dire des produits et charges plus élevés ou plus bas que prévu) et qui ont la capacité financière d'assumer le risque<sup>20</sup> ;
4. (i). La question de savoir si la prise en charge contractuelle du risque est conforme au comportement des entreprises associées (c'est-à-dire si les entreprises associées respectent les clauses contractuelles) ;
4. (ii). La question de savoir si la partie qui assume le risque [tel qu'il est défini au point 4(i)] exerce le contrôle du risque et a la capacité financière d'assumer le risque en fonction des informations collectées à l'étape 3. Si c'est le cas, cette partie est considérée comme assumant le risque et l'étape 5 n'a pas à être prise en compte ;
5. Si la partie qui assume le risque ne le contrôle pas ou n'a pas la capacité financière de l'assumer, le risque doit être attribué à la partie qui le contrôle et a la capacité de l'assumer.

**Le prix de la transaction délimitée avec exactitude doit être établi** en tenant compte des conséquences financières du risque pris en charge, tel qu'il a été réaffecté (si nécessaire), et de la rémunération appropriée des fonctions de gestion du risque, au sens des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert<sup>21</sup>.

Voir la partie B des exemples 1, 2 et 3.

**La norme internationale relative aux prix de transfert autorise, dans des circonstances spécifiques, qu'il ne soit pas tenu compte d'une transaction.** Le fait de ne pas tenir compte

---

<sup>18</sup> Voir le paragraphe 1.71 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016) qui définit le risque comme l'effet de l'incertitude relative aux objectifs de l'entreprise. La nouvelle version du Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert (à paraître) adopte une approche similaire en ce qui concerne la pertinence et l'analyse du risque.

<sup>19</sup> Voir le paragraphe 1.65 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

<sup>20</sup> Voir le paragraphe 1.64 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

<sup>21</sup> Voir les paragraphes 1.61-1.63 et le paragraphe 1.105 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

d'une transaction a pour conséquence que le bénéfice imposable d'une entreprise impliquée est ajusté en fonction de ce qu'il aurait été si la transaction n'avait pas eu lieu du tout ou, le cas échéant, en fonction de ce qu'il aurait été si la transaction avait été structurée dans une optique commerciale rationnelle<sup>22</sup>.

**Une fois la transaction délimitée avec exactitude, le processus de détermination de la méthode la plus appropriée et d'identification des données comparables pertinentes peut débiter.** La transaction délimitée avec exactitude va orienter le choix de la méthode la plus appropriée qui en résulte et déterminer les paramètres de recherche de comparables. Voir la partie B des exemples 1, 2 et 3. Voir l'annexe 2 relative à la catégorisation en fonction des modèles économiques classiques.

### Encadré 2. Producteur de sucre

**Cet exemple simplifié illustre l'objectif général d'une analyse de comparabilité.**

La société A produit du sucre de canne brut dans le pays A et le vend en gros uniquement à des entreprises associées. Le sucre de canne brut est un **produit de base**. Les clauses et conditions de la transaction contrôlée ont fait l'objet d'un accord (type et qualité du sucre, quantité, droits commerciaux et contractuels et obligations, etc.) et un prix de transfert de 0.08 USD par livre de sucre a été fixé par la société A dans son analyse des prix de transfert. Pour vérifier le prix de transfert de 0.08 USD au regard de l'application du principe de pleine concurrence, une analyse de comparabilité doit être effectuée : il faut procéder à une analyse d'ensemble des circonstances de la société A et délimiter la transaction avec exactitude.

La délimitation exacte de la transaction a montré que la société A achète de la canne à sucre à des producteurs locaux et la transforme pour en faire du sucre de canne brut. Ce sucre est ensuite vendu à l'entreprise associée qui l'emballage, le vend et le distribue à des grossistes et détaillants tiers, sous une marque bien connue. La délimitation exacte permet de conclure qu'en vertu du principe de pleine concurrence, l'entreprise associée aurait droit à un revenu sur l'exploitation de cette marque. L'analyse démontre que la société A exerce les fonctions (utilise les actifs et assume les risques) typiques des transformateurs de canne à sucre indépendants et que l'entreprise associée exerce les fonctions (utilise les actifs et assume les risques) typiques d'une entreprise indépendante qui emballe, distribue et vend du sucre.

En outre, dans le cas présent, on connaît le prix sur le marché du même type de sucre vendu entre des parties indépendantes dans des conditions comparables.

À partir de la délimitation exacte de la transaction et des informations disponibles, le contribuable a conclu que la méthode du prix comparable sur le marché libre (voir 2.4.1) était la plus appropriée.

De manière générale, les produits comparables (comme le même sucre) doivent être définis à partir des sources d'informations disponibles et de produits comparables fiables en se fondant sur les clauses et conditions de la transaction contrôlée. Il faut ensuite sélectionner la méthode de prix de transfert la plus appropriée (dans le cas présent, la méthode du prix comparable sur le marché libre). Après avoir identifié des produits comparables fiables et déterminé leur prix sur le marché, il convient de les comparer au prix de transfert de 0.08 USD par livre pour conclure si ce dernier est conforme au principe de pleine concurrence.

**De nombreux systèmes de l'impôt sur les bénéfices sont fondés sur l'autoévaluation, qui laisse au contribuable le choix de la méthode de prix de transfert. Les autorités fiscales**

<sup>22</sup> Voir le paragraphe 1.122 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

**doivent être vigilantes car il peut s'agir d'un choix opportuniste.** Elles doivent, par exemple, examiner les risques que le contribuable prétend assumer et délimiter la transaction en fonction des faits et circonstances réels.

## **2.3 Examen initial des sources éventuelles de comparables internes et des sources d'informations sur les comparables externes<sup>23</sup>**

(Étapes 4 et 5 du processus type décrit au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* ; Paragraphes 5.3.4 and 5.3.3 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert*)

**Cette étape consiste à analyser l'environnement des comparables potentiels.** Si les caractéristiques de la transaction ont une importance primordiale dans la sélection de la méthode de prix de transfert, il faut aussi tenir compte des informations sur les comparables disponibles. Cette étape contribue donc à déterminer la faisabilité des méthodes de prix de transfert potentielles avant l'analyse plus précise décrite ci-dessous.

## **2.4 Sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée**

(Étapes 6 du processus type décrit au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* ; Paragraphes 5.3.6 and 5.3.3 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert*)

### **2.4.1 Présentation des méthodes de prix de transfert**

**Cette étape consiste à définir la méthode de prix de transfert la plus fiable pour déterminer ou vérifier les conditions de pleine concurrence.** Si la sélection de la méthode la plus appropriée doit dépendre en premier lieu de la délimitation de la transaction à vérifier, comme indiqué ci-dessus, son application dans la pratique nécessite également de tenir compte des comparables potentiels qui seraient nécessaires pour appliquer la méthode retenue. Comme indiqué dans les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert*, lorsqu'il est impossible de trouver des informations sur des transactions comparables et/ou de procéder à des ajustements de comparabilité raisonnablement fiables, les contribuables peuvent être contraints de choisir une autre méthode de prix de transfert<sup>24</sup>.

Les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* et le *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* décrivent chacun cinq méthodes d'application du principe de pleine concurrence. Ces documents fournissent des indications détaillées sur chacune des cinq méthodes, qui sont les suivantes :

(a) **Méthode du prix comparable sur le marché libre.** La méthode du prix comparable sur le marché libre consiste à comparer le prix d'un bien ou d'un service transféré dans le cadre d'une transaction contrôlée à celui d'un bien ou d'un service transféré lors d'une transaction comparable sur le marché libre.

La méthode du prix comparable est appliquée principalement dans les cas suivants :

---

<sup>23</sup> Les comparables internes sont des transactions comparables entre une partie à la transaction contrôlée et une partie indépendante. Les comparables externes sont des transactions comparables entre deux entreprises indépendantes dont aucune n'est impliquée dans la transaction contrôlée.

<sup>24</sup> Voir le paragraphe 3.5 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2010).



- lorsqu'il existe un comparable interne ;
- dans le cas de produits de base, en particulier ceux de marchés actifs et liquides, qui ont tendance à neutraliser les écarts de prix en fonction des circonstances. Dans de tels cas, des données sur les prix des échanges de produits de base sont parfois disponibles mais des ajustements peuvent être nécessaires<sup>25</sup> ;
- dans le cas de transactions financières (par exemple, les taux d'intérêt des prêts, les frais sur garantie) ;
- en cas de licence de certains actifs incorporels, en particulier lorsqu'il ne s'agit pas d'une licence unique, de valeur, pour servir de référence au taux de redevance.

(b) **Méthode du prix de revente.** La méthode du prix de revente consiste à comparer la marge de revente que l'acheteur d'un bien ou d'un service dans une transaction contrôlée retire de la revente de ce bien ou de ce service dans le cadre d'une transaction sur le marché libre avec la marge de revente obtenue dans des transactions d'achat et de revente comparables sur le marché libre.

- La méthode du prix de revente est associée le plus souvent aux activités de vente et de distribution qui n'impliquent pas la prise en charge d'un risque significatif ou l'exploitation d'actifs incorporels uniques, de valeur (dans la pratique, cette méthode est souvent utilisée lorsqu'on dispose de comparables internes, par exemple pour un produit qui est différent mais implique des fonctions, actifs et risques comparables)<sup>26</sup>.
- Dans le cas d'autres revendeurs aux activités limitées en termes de création de valeur, lorsqu'il existe des comparables externes dans le même secteur d'activité et sur un marché géographique comparable.

La méthode du prix de revente exige une cohérence entre les transactions contrôlées et les transactions comparables sur le marché libre pour déterminer les marges brutes, alors que les normes comptables autorisent généralement une flexibilité comptable pour certains postes, notamment le coût des marchandises vendues ou les dépenses d'exploitation, de sorte qu'elle est rarement utilisée dans la pratique<sup>27</sup>.

(c) **Méthode du coût majoré.** La méthode du coût majoré consiste à comparer la marge sur les coûts supportés directement ou indirectement par le fabricant ou le prestataire de services dans le cadre d'une transaction contrôlée avec la marge sur les coûts supportés directement et indirectement par le fabricant ou le prestataire de services dans le cadre d'une transaction comparable sur le marché libre. Pour l'application de la méthode du coût majoré, la détermination de la base de coûts appropriée sera plus importante que le montant de la marge,

---

<sup>25</sup> Voir le paragraphe 2.16D des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

<sup>26</sup> Voir la section 3.2 sur les comparables internes.

<sup>27</sup> Par exemple, des postes tels que les remises commerciales peuvent être enregistrés dans les dépenses de marketing ou dans les remises sur les ventes. C'est la raison pour laquelle les méthodes du prix de revente et du coût majoré sont plus fiables lorsqu'elles utilisent un comparable interne. L'utilisation de ces méthodes avec des comparables externes provenant d'un secteur d'activité ou d'un marché géographique différents peut poser problème.

en particulier lorsque les activités concernées sont considérées comme ayant une valeur ajoutée relativement faible<sup>28</sup>.

La méthode du coût majoré convient le mieux aux fabricants et fournisseurs de services qui n'assument pas de risques significatifs ou qui n'exploitent pas d'actifs incorporels uniques de valeur (par exemple, les sous-traitants). Dans la pratique, cette méthode est souvent utilisée lorsqu'on dispose de comparables internes, par exemple pour un produit qui est différent mais qui concerne des fonctions, actifs et risques comparables<sup>29</sup>.

La méthode du coût majoré étant également appliquée au niveau de la marge brute, les mêmes mises en garde que celles de la section sur la méthode du prix de revente s'imposent en ce qui concerne la fiabilité de son application.

(d) **Méthode transactionnelle de la marge nette (MTMN)**. La méthode transactionnelle de la marge nette (MTMN) consiste à comparer, à partir d'une base appropriée (indicateurs de bénéfice, par exemple les coûts, les ventes ou les actifs), le bénéfice net que réalise un contribuable au titre d'une transaction contrôlée avec le bénéfice net réalisé, à partir de la même base, dans des transactions sur le marché libre. Cette méthode présente quelques similitudes avec les méthodes du coût majoré et du prix de revente mais elle s'applique sur la marge nette plutôt que sur la marge brute.

Comme les méthodes du coût majoré et du prix de revente, la MTMN est une méthode unilatérale qui prend pour référence les résultats d'une seule partie à la transaction (la « partie testée »<sup>30</sup>) tandis que l'autre partie conserve tous les bénéfices résiduels (ou bien les pertes). Elle est donc adaptée lorsque la partie testée a des fonctions, actifs et risques relativement courants (c'est-à-dire non uniques)<sup>31</sup>.

Il convient de noter que la MTMN peut être appliquée avec diverses marges nettes (indicateurs de bénéfice). L'indicateur de bénéfice sélectionné pour l'application de la MTMN doit être celui qui reflète les principales activités créatrices de valeur ajoutée (et par conséquent la rentabilité sur le marché libre) de la partie testée, conformément à la délimitation exacte de la transaction. Par exemple, il peut être plus approprié de rémunérer un distributeur ou un revendeur en utilisant un indicateur de bénéfice basé sur les ventes puisqu'il existe normalement une étroite corrélation sur le marché entre le niveau des ventes et la rentabilité d'un distributeur indépendant tandis qu'un indicateur de bénéfice basé sur les coûts sera plus approprié à un fournisseur de services en raison du lien étroit entre la rentabilité d'un fournisseur de services indépendant et ses coûts. Les indicateurs de bénéfice généralement utilisés sont les suivants :

---

<sup>28</sup> Exemple : si une marge de pleine concurrence sur les coûts déterminée à partir d'une analyse de comparabilité s'élève à 5 % et si la base de coûts est évaluée à 600, le prix de transfert total sera calculé de la manière suivante  $600 * 1.05 = 630$ . Par conséquent, la base de coûts représentera environ 95.2 % du prix de transfert total ( $600/630$ ) et la marge seulement 4.8 % ( $30/630$ ).

<sup>29</sup> Voir la section 3.2 sur les comparables internes.

<sup>30</sup> Voir les paragraphes 3.18-3.19 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016) qui traitent du choix de la partie testée. De manière générale, l'application d'une méthode unilatérale ayant pour conséquence que tous les bénéfices (ou pertes) résiduels de la transaction sont affectés à l'autre partie, la partie testée sera généralement celle qui a les fonctions les moins complexes, en tenant compte des actifs utilisés et des risques encourus.

<sup>31</sup> Voir la section B.1 du chapitre II des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016) ou le paragraphe 6.3.2 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2013)

- Taux de rentabilité opérationnelle (TRO) pour les distributeurs/revendeurs d'actifs corporels lorsque la partie testée apporte des contributions uniques et de valeur ;
- Rendement de l'actif (RDA) et rendement des capitaux employés (RCE) pour les industries à forte intensité d'actifs telles que la fabrication (lorsque la partie testée n'apporte pas de contributions uniques et de valeur). L'indicateur de rendement de l'actif peut être également utile dans les cas où les actifs sont un facteur déterminant pour le bénéfice alors que d'autres indicateurs de bénéfice ne sont pas disponibles ou ne peuvent pas être utilisés avec fiabilité, par exemple dans le cas d'un fabricant qui achète des matières premières et vend également des produits finis à des parties liées, ce qui ne permet pas une analyse fiable des prix de transfert à partir des coûts ou des revenus (les deux chiffres représentant ses transactions avec la partie liée).
- Rendement par rapport aux coûts (RDC), également appelée dans la pratique marge brute (totale) (à ne pas confondre avec la méthode du coût majoré, qui est appliquée sur une base de bénéfice brut) pour les fournisseurs de services, notamment les façonniers et la R-D sous contrat ;
- Ratio de Berry<sup>32</sup> pour les entreprises intermédiaires à risque limité, sans actifs incorporels, c'est-à-dire dans lesquelles la partie testée achète et vend à des entreprises associées (par exemple, vente de services de facilitation).

D'autres indicateurs de bénéfice peuvent être utilisés.

(e) **Méthode transactionnelle de partage des bénéfices.** La méthode transactionnelle de partage des bénéfices consiste à attribuer à chaque entreprise associée participant à une transaction contrôlée la part du bénéfice commun (ou de la perte) issu de cette transaction qu'une entreprise indépendante serait en droit d'attendre si elle était engagée dans une transaction comparable sur le marché libre. Contrairement aux méthodes unilatérales (du coût majoré, du prix de revente, MTMN), qui fonctionnent par référence à un bénéfice approprié pour *une seule* partie, la méthode de partage des bénéfices prend en compte une répartition appropriée des bénéfices combinés des parties à la (aux) transaction(s), qui sont dus à chacune des parties. Lorsqu'il est possible de déterminer une rémunération de pleine concurrence pour certains éléments, comme des fonctions particulières exercées par des entreprises associées dans le cadre de la transaction, en utilisant l'une des méthodes approuvées décrites aux sous-paragraphes 2(a) à (d), la méthode transactionnelle de partage des bénéfices peut être appliquée sur la base du bénéfice commun résiduel après rémunération de ces éléments.

La méthode transactionnelle de partage des bénéfices peut être la plus appropriée lorsque :

- les activités des entreprises associées sont fortement intégrées, et/ou

---

<sup>32</sup> Un ratio de Berry est un ratio de bénéfice brut sur dépenses d'exploitation. Voir la section B.3.5 du chapitre II des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016) ou le paragraphe 6.3.7.5 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* (2013)

- les deux parties apportent des contributions uniques et de valeur, notamment lorsque les deux parties ont droit aux rendements de l'exploitation d'actifs incorporels uniques et de valeur<sup>33</sup>.

Le plus souvent, la méthode transactionnelle de partage des bénéfices est appliquée en répartissant les bénéfices réels combinés entre les entreprises associées sur une base économiquement valable (par exemple, en fonction des contributions relatives de chaque partie)<sup>34</sup>. Comme indiqué à la Partie III, il s'agit d'une méthode qui peut s'appliquer en l'absence de comparables.

#### *Indicateurs financiers utilisés dans les méthodologies sur les prix de transfert*

**Chacune des méthodes décrites ci-dessus utilise des indicateurs financiers spécifiques pour déterminer ou tester les conditions de pleine concurrence d'une transaction entre entreprises associées.** Pour chacune d'elles, les données sur l'indicateur financier pertinent proviennent des transactions sur le marché libre et sont appliquées à la méthode afin de déterminer ou de tester les conditions de pleine concurrence de la transaction contrôlée.

Les indicateurs financiers pertinents sont les suivants :

- Pour la méthode du prix comparable sur le marché libre – le prix ;
- Pour la méthode du prix de revente – la marge brute sur les ventes ;
- Pour la méthode du coût majoré – la marge sur les coûts directs ou indirects des biens ou services fournis ;
- Pour la méthode transactionnelle de la marge nette — la marge sur le bénéfice d'exploitation (généralement avant intérêts et impôts) par rapport aux coûts totaux, au chiffre d'affaires ou à la valeur des actifs employés. (D'autres marges sur bénéfice d'exploitation peuvent être également disponibles) ; et
- Pour la méthode transactionnelle de partage des bénéfices – la répartition du bénéfice entre les parties à la transaction.

**Bien que ces cinq méthodes aient la même importance méthodologique, aucune d'entre elles n'est adaptée à toutes les situations.** Comme indiqué ci-dessus, leur utilisation dépend en premier lieu de la nature de la transaction mais aussi de la disponibilité d'informations fiables et du degré de comparabilité des transactions sur le marché libre. En tenant compte de ces critères, il convient de noter que lorsque la méthode du prix comparable sur le marché libre et une autre méthode de prix de transfert peuvent être appliquées avec la même fiabilité, il faut privilégier la méthode du prix comparable sur le marché libre car elle est plus directe<sup>35</sup>. En outre, lorsqu'il a été

<sup>33</sup> Il peut s'agir, par exemple, de brevets, de savoir-faire ou de secrets commerciaux liés à des processus d'ingénierie ou de fabrication mais aussi des marques de fabrique, marques et autres biens incorporels de commercialisation.

<sup>34</sup> Des exemples d'application de la méthode transactionnelle de partage des bénéfices sont proposés à l'annexe II du chapitre II des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016) et au paragraphe 6.3.18 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* (2013).

<sup>35</sup> Voir le paragraphe 2.3 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

établi qu'une méthode est plus appropriée en raison de la nature de la transaction, elle ne doit pas être rejetée pour la simple raison que les comparables sont « imparfaits ». Il est important d'évaluer la fiabilité relative des options disponibles, notamment de déterminer dans quelle mesure les « imperfections » ont un impact sur la comparaison et de garder à l'esprit les imperfections probables qui auraient des répercussions sur l'application d'une autre méthode de prix de transfert.

#### **2.4.2 Détermination du prix des produits de base et approches normatives**

**Certains pays ont opté pour la prescription d'une approche de fixation du prix de certaines transactions, notamment des produits de base.** Il existe divers types d'approches utilisées selon les pays. Ces approches sont généralement désignées comme la « sixième méthode ».

**Les variantes de la sixième méthode sont nombreuses mais, dans l'ensemble, ces approches utilisent les prix cotés sur les marchés des produits de base pour établir le prix de la transaction et, à ce titre, elles peuvent s'apparenter à la méthode du prix comparable sur le marché libre<sup>36</sup>.** La plupart des approches de la « sixième méthode » prévoient l'utilisation d'un prix coté (spécifique) pour chaque catégorie de transactions ; certaines imposent également l'utilisation d'une date spécifique de fixation du prix (telle que la date d'expédition) et/ou la période de cotation à utiliser. Les approches adoptées diffèrent selon les pays à plusieurs égards, notamment les suivants : (1) la méthode est-elle prescrite par une loi, un règlement ou un décret ? (2) de quelle manière l'approche est-elle appliquée, c'est-à-dire uniformément à toutes les transactions ou autorise-t-elle (ou impose-t-elle) des ajustements de comparabilité en fonction des faits et circonstances concernés ? (3) quels sont les types de transactions auxquels l'approche s'applique. Certaines variantes autorisent, par exemple, les contribuables à déroger<sup>37</sup> à l'application de la méthode lorsqu'ils peuvent démontrer que l'entité de contrepartie, qui est généralement une entreprise associée du contribuable et un intermédiaire entre le contribuable et le client de pleine concurrence (ou le fournisseur dans le cas d'une opération d'importation), a une substance économique suffisante. Dans de tels cas, la mesure est généralement destinée à gérer les situations dans lesquelles l'existence d'une contrepartie étrangère peut compliquer la vérification de la transaction réelle par l'administration locale.

**Ces approches peuvent être considérées par certains pays comme une mesure anti-évasion fiscale ou bien traduire une volonté de simplifier l'application des principes de prix de transfert à des transactions industrielles, qui sont très significatives pour l'économie, peuvent être complexes et pour lesquelles les informations requises sont rares.** Lorsque les critères d'application sont clairs, ces types d'approches présentent des avantages en raison d'une sécurité et d'une simplicité accrue. Néanmoins, dans la mesure où ces approches ne prennent pas en compte les caractéristiques réelles d'une transaction contrôlée, elles peuvent aboutir à une surimposition ou une sous-imposition et, par conséquent, à une double imposition ou une

---

<sup>36</sup> Les paragraphes 2.16A-2.16E des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016) prévoient, par exemple, que les prix de pleine concurrence des transactions de produits de base peuvent être déterminés par référence à des accords comparables sur le marché libre représentés par les prix cotés sur les marchés des produits de base. En outre, ils recommandent que les administrations fiscales soient autorisées à attribuer une date de fixation du prix et/ou une période de cotation à la transaction lorsque le contribuable omet de fournir des données fiables sur la date réelle de détermination du prix ou sur la période de cotation et lorsque l'administration fiscale n'a pas d'autre moyen de les déterminer.

<sup>37</sup> La clause de dérogation laisse au contribuable la responsabilité de démontrer les caractéristiques économiquement significatives de la transaction réelle.

non-imposition, en particulier dans le cas de transactions contrôlées dont les caractéristiques diffèrent sensiblement de celles habituellement négociées et qui constituent la base du prix coté concerné.

**L'utilisation des prix cotés comme base de fixation du prix de pleine concurrence d'une transaction est susceptible d'être plus fiable lorsqu'il existe des marchés transparents, actifs et liquides pour les produits visés et lorsque l'approche utilisée est conforme aux pratiques du secteur, qui peuvent évoluer dans le temps. En outre, des ajustements de comparabilité doivent être effectués, si nécessaire.** Pour réduire le risque de surimposition ou de sous-imposition, il convient donc que les décideurs politiques aient une bonne connaissance des pratiques de fixation des prix appliquées dans le secteur concerné par des parties indépendantes, lorsqu'ils élaborent les règles normatives<sup>38</sup>. Un décalage potentiel par rapport aux pratiques des transactions sur le marché libre dans le secteur concerné peut être particulièrement risqué lorsque les approches prescrites sont fixées par une législation dont l'amendement prend du temps. Des approches plus flexibles, qui permettent des ajustements de comparabilité appropriés et autorisent les contribuables à y déroger lorsqu'ils peuvent apporter suffisamment d'éléments probants, contribueraient également à garantir le respect du principe de pleine concurrence et à minimiser le risque d'imposition inappropriée.

**En tenant compte des inconvénients et avantages potentiels inhérents à ce type d'approche, ce manuel pratique propose d'engager des travaux afin de déterminer la faisabilité d'un approfondissement de ces méthodes visant à renforcer leur fiabilité et à gérer les risques d'imposition de prix non conformes au principe de pleine concurrence.** Il est possible d'envisager, par exemple, la possibilité de développer des approches spécifiques à certains produits de base et d'intégrer un cadre pour les ajustements tels que ceux qui reposent sur les approches du prix de valorisation (décrites ci-dessous à la section 5.4.4 de la partie II).

Voir également la section sur les approches normatives à la partie III, section 4.3.

### **2.4.3 Processus de sélection de la méthode la plus appropriée**

Les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* fournissent les indications suivantes sur la sélection de la méthode la plus appropriée :

*... le processus de sélection doit tenir compte des forces et des faiblesses des méthodes ; de la cohérence de la méthode envisagée avec la nature de la transaction contrôlée examinée, déterminée notamment par une analyse fonctionnelle ; de la disponibilité d'informations fiables (notamment sur des comparables indépendants) nécessaires pour appliquer la méthode sélectionnée et/ou d'autres méthodes ; du degré de comparabilité des transactions contrôlées et des transactions indépendantes, y compris la fiabilité des ajustements de comparabilité pouvant être nécessaires pour éliminer les différences entre elles<sup>39</sup>.*

---

<sup>38</sup> Voir l'étude correspondante sur la fixation du prix des minéraux à propos de la méthodologie d'acquisition de ces connaissances.

<sup>39</sup> Paragraphe 2.2 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016) ; Paragraphe 6.1.2 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* (2013). La délimitation de la transaction (voir section 2.2 ci-dessus) fournit la plupart des informations nécessaires pour sélectionner la méthode la plus appropriée. Lorsque l'analyse fonctionnelle révèle qu'une partie apporte une contribution relativement plus « courante » alors que la contribution de l'autre partie est plus significative (impliquant, par exemple, la contribution d'actifs incorporels uniques et de valeur ainsi que des risques économiquement significatifs) et qu'une méthode unilatérale est considérée comme plus appropriée, il sera également nécessaire de sélectionner une partie testée.

Les règles nationales en matière de prix de transfert fondées sur le principe de pleine concurrence autorisent normalement une administration fiscale à remplacer la méthode choisie par un contribuable lorsque la méthode retenue n'est pas la plus appropriée compte tenu des faits et circonstances concernés.

### Encadré 3. Exemple de cas simplifié : PenCo<sup>40</sup>

**Cet exemple simplifié illustre l'impact du choix approprié de la partie testée lors de l'utilisation d'une méthode unilatérale.**

La société PenCo Manufacturing fabrique, dans le pays X, des stylos qu'elle vend à une entreprise associée appelée PenCo Sales située dans le pays Y. Le tableau ci-dessous reflète les états financiers simplifiés de la société.

	PenCo Manufacturing	PenCo Sales
Chiffre d'affaires	1 000	1 500
Coûts totaux	850	1 200 (Comprend le prix d'achat des stylos s'élevant à 1 000)
Bénéfice d'exploitation	150	300

Dans ce cas, le bénéfice total des deux entreprises résultant de la fabrication et de la vente de stylos s'élève à 450 (c'est-à-dire 1500 - 850 - 200).

Scénario 1 : Supposons que PenCo Manufacturing soit choisie comme partie testée et que la méthode MTMN avec la marge sur les coûts complets comme indicateur de bénéfice (c'est-à-dire similaire à la méthode du coût majoré mais appliquée sur le niveau de marge nette) soit la méthode la plus appropriée. (La méthode du coût majoré aurait pu être sélectionnée mais des données comparables fiables sur le niveau de marge brute n'étaient pas disponibles pour servir de référence au revenu de pleine concurrence de PenCo Manufacturing). La recherche de comparables potentiels aboutit à un revenu de référence correspondant à une marge de 10 pour cent sur les coûts complets. Le bénéfice de PenCo Manufacturing serait calculé de la manière suivante :  $850 * 10 \% = 85$ . Cela signifierait, par conséquent, que le bénéfice combiné résiduel du groupe PenCo ( $450 - 85 = 365$ ) reviendrait à PenCo Sales.

Scénario 2 : Supposons que PenCo Sales soit choisie comme partie testée et que méthode la MTMN avec le taux de rentabilité opérationnelle comme indicateur de bénéfice (c'est-à-dire similaire au prix de revente mais appliqué sur la marge nette) soit la méthode de prix de transfert la plus appropriée. (La méthode du prix de revente aurait pu être retenue mais des données comparables fiables sur le niveau de marge brute n'étaient pas disponibles pour servir de référence au revenu de pleine concurrence de PenCo Sales). Une recherche de comparables potentiels aboutit à un revenu de référence correspondant à une marge nette de 5 pour cent sur les ventes. Dans ce cas, le bénéfice de PenCo Sales serait calculé ainsi :  $500 * 5 \% = 75$  et le bénéfice combiné résiduel du groupe PenCo ( $450 - 75 = 375$ ) reviendrait à PenCo Manufacturing.

Cet exemple simplifié démontre que le choix de la partie testée a un impact significatif sur le bénéfice de chacune des entreprises. Les deux scénarios ci-dessus utilisent la méthode MTMN mais les mêmes

---

Il s'agira généralement de l'entité la plus « courante ». Voir le paragraphe 3.18 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

<sup>40</sup> Cet exemple est donné uniquement pour illustrer les mécanismes d'application d'une méthode particulière de prix de transfert. Il ne faut en tirer aucune conclusion relative à la méthode la plus appropriée aux entités de production ou de vente ou à un bénéfice de pleine concurrence de ces entités.

problèmes se poseraient en cas d'utilisation d'autres méthodes, notamment la méthode du prix comparable sur le marché libre et la méthode transactionnelle de partage des bénéfices. L'impact de la méthode retenue et le choix de la partie testée sont souvent plus significatifs que la valeur de l'indicateur financier choisi (dans le cas d'espèce, la marge sur le coût complet ou le taux de rentabilité opérationnelle) même lorsque les données comparables potentielles sont imprécises puisque la méthode choisie et la partie testée déterminent comment calculer le prix de transfert de pleine concurrence. C'est pourquoi, dans le scénario 1, le prix de transfert est déduit de la marge nette de référence de PenCo Manufacturing. Par contre, dans le scénario 2, il est déduit de la marge nette de référence de PenCo Sales. En outre, l'exemple pratique ci-dessus démontre pourquoi la délimitation exacte d'une transaction suivie de la sélection de la méthode la plus appropriée, sont si importantes pour la fiabilité de l'analyse des prix de transfert : si ces bases sont incorrectes, des comparables non pertinents ou inappropriés seront utilisés et il est peu probable d'obtenir des résultats de pleine concurrence. Dans cet exemple simplifié, il est indispensable d'envisager une analyse fonctionnelle (tenant compte des actifs utilisés et des risques assumés) de PenCo Manufacturing and PenCo Sales pour déterminer lequel du scénario 1 ou du scénario 2 (ou un autre scénario) est le mieux adapté à la transaction effective. Par exemple, si :

- PenCo Manufacturing exerce des activités de fabrication courantes à la demande de PenCo Sales tandis que PenCo Sales est « l'entrepreneur » et a développé une marque unique et de valeur pour vendre les stylos, le scénario 1 est probablement plus approprié ;
- PenCo Sales exerce des activités courantes de distribution et de vente de stylos haut de gamme développés et fabriqués par PenCo Manufacturing, le scénario 2 est probablement plus approprié.

**Toutes les analyses de prix de transfert sont déterminées par leurs propres faits mais, très souvent, les risques économiquement significatifs assumés et l'impact des contributions uniques et de valeur, telles que les actifs incorporels<sup>41</sup>, sont des facteurs très importants dans la sélection de la méthode la plus appropriée et, le cas échéant, de la partie testée.** Par exemple, lorsqu'une entreprise assume des risques économiquement significatifs, notamment ceux qui sont liés à un actif incorporel unique et de valeur, il est probablement impossible d'identifier un comparable fiable dans ce cas et une méthode unilatérale qui teste le revenu de cette entreprise ne sera pas appropriée.

#### **2.4.4 Conclusions sur la sélection de la méthode la plus appropriée**

**Il n'existe pas de hiérarchie dans la sélection des méthodes de prix de transfert.** À partir de la délimitation exacte de la transaction, il peut exister des situations dans lesquelles une méthode transactionnelle de partage des bénéfices est plus appropriée qu'une méthode du prix comparable sur le marché libre ou une méthode unilatérale<sup>42</sup> et inversement. S'il est possible de prendre pour référence le revenu de l'une des parties à la transaction (normalement une partie qui exerce uniquement des activités courantes et n'apporte pas de contributions uniques et de valeur), une méthode unilatérale comme la méthode du coût majoré, du prix de revente ou la méthode MTMN, peut alors s'avérer la plus appropriée. En revanche, si les parties sont fortement intégrées et/ou si elles apportent toutes deux des contributions uniques et de valeur, une méthode unilatérale ne pourra probablement pas être appliquée ou l'être avec fiabilité. Dans ce cas, la méthode transactionnelle de partage des bénéfices sera généralement la plus appropriée.

<sup>41</sup> À cet égard, toute analyse des actifs incorporels doit tenir compte des contributions des parties à l'actif incorporel, notamment à son développement, son amélioration, sa protection et son exploitation et pas uniquement à sa propriété en titre. Voir le paragraphe 6.42 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

<sup>42</sup> Paragraphe 2.4 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).



Cette section a tenté de démontrer que le choix de la méthode la plus appropriée est, dans de nombreux cas, un facteur déterminant très significatif de la répartition des bénéfices entre les entreprises. C'est ce qu'illustre l'étude de cas n° 2.

### 3. Données pertinentes pour les analyses de comparabilité

#### 3.1 Rôle des données

**L'application du principe de pleine concurrence nécessite généralement de se référer à des informations provenant de transactions sur le marché libre.** Cette section examine ces sources d'informations et identifie les domaines dans lesquels il n'y a pas suffisamment de données disponibles. Les approches alternatives qui peuvent être disponibles dans certains cas sont examinées à la partie III de ce manuel. Il convient de noter que l'insuffisance des informations est un problème qui peut se poser à tous les stades du processus d'établissement des prix de transfert. Il manque souvent des informations de référence pour comparer des transactions extrêmement complexes comme celles qui mettent en jeu des actifs incorporels et de valeur. Le manque d'informations disponibles peut toutefois se produire pour toutes les transactions et pas uniquement pour celles qui ont un caractère unique et complexe.

#### 3.2 Sources de données comparables potentielles et types de données caractéristiques utilisées

**Toute source d'informations doit être acceptable dans la mesure où elle fournit des informations financières et commerciales fiables pour l'analyse des prix de transfert. Il existe deux types principaux de comparables : les comparables internes et les comparables externes. Il n'y a pas de hiérarchie entre les comparables internes et les comparables externes.**

Un comparable interne est présent lorsqu'il existe une transaction comparable entre une partie à la transaction contrôlée et une partie indépendante. Les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* notent que lorsqu'ils existent :

*Les comparables internes peuvent avoir un lien plus direct et plus étroit avec la transaction contrôlée examinée que les comparables externes. L'analyse financière peut être à la fois plus facile à mener et plus fiable étant donné qu'elle repose supposément sur des normes et des pratiques comptables identiques pour le comparable interne et la transaction contrôlée. Par ailleurs, les informations sur les comparables internes peuvent être à la fois plus complètes et moins onéreuse<sup>43</sup>.*

**Néanmoins, dans la pratique, l'application du principe de pleine concurrence s'appuie beaucoup sur des comparables externes.** Des comparables externes sont présents lorsqu'il existe une transaction comparable entre deux entreprises indépendantes l'une de l'autre dont aucune n'est une partie à la transaction contrôlée. Les bases de données commerciales, qui sont abordées à la section ci-après, constituent la source d'informations la plus courante sur les comparables externes.

---

<sup>43</sup> Paragraphes 3.27-3.28 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

### 3.3 Bases de données commerciales

**Les bases de données commerciales ne sont pas nécessairement conçues à des fins de calcul des prix de transfert.** Elles contiennent généralement des informations divulguées au public, notamment les comptes vérifiés des sociétés exigés par les autorités de tutelle des entreprises, des marchés, des services financiers ou autres, et elles peuvent couvrir un grand nombre de secteurs et d'entreprises.

Il existe différents types de bases de données. Certaines d'entre elles ne contiennent que des données sur les marchés financiers, d'autres sur des transactions spécifiques et d'autres encore contiennent les comptes des sociétés ou d'autres informations financières. Certaines bases de données rassemblent des informations provenant de régions géographiques spécifiques. La quantité d'informations disponibles varie également selon la base de données, la société et la zone géographique. Dans de nombreux cas, la base de données étant constituée des informations communiquées exigées par certains organismes chargés de la réglementation, l'étendue des informations divulguées dans une base de données dépend des obligations en la matière (voir l'annexe 3 pour une présentation des bases de données concernées). Cela a tendance à limiter le volume de données provenant directement des pays en développement.

*Contraintes et difficultés d'utilisation des bases de données commerciales*

**Comme indiqué ci-dessus, la plupart des bases de données commerciales compilent les informations fournies à des fins autres que le calcul des prix de transfert.** Cela peut signifier que les informations collectées ne portent pas toujours sur des problématiques pertinentes pour une analyse de prix de transfert.

**En ce qui concerne les bases de données commerciales, de nombreux pays en développement font état de deux problèmes majeurs : l'accès et la couverture de données limitée.** En premier lieu, ils soulignent les difficultés liées à l'accès aux bases de données, y compris les coûts correspondants. En second lieu, même lorsqu'elles sont accessibles, ces bases de données ne contiennent souvent que peu ou pas de données concernant les opérateurs économiques locaux pouvant servir de comparables potentiels.

**L'examen combiné de plusieurs bases de données privées<sup>44</sup> utilisées généralement par les spécialistes révèle la pénurie d'informations nationales utilisables à des fins d'analyse de comparabilité dans de nombreux pays.** Le tableau de l'annexe 4 résume les informations de plusieurs bases de données qui sont à la disposition des spécialistes des prix de transfert dans le monde entier. Pour évaluer les contraintes dans la pratique, seules les entreprises locales qui sont indépendantes et pour lesquelles des informations sur le chiffre d'affaires et la marge nette sont disponibles (à des fins d'application éventuelle du principe de pleine concurrence en utilisant la MTMN)<sup>45</sup> ont été prises en compte. Sur quelque 8 885 000 archives mondiales pour lesquelles des informations sur le chiffre d'affaires et la marge nette sont disponibles, environ 5 000 000

---

<sup>44</sup> Veuillez noter que le tableau auquel il est fait référence résume les informations échangées, sur demande et sur une base volontaire, par plusieurs fournisseurs de bases de données privées. Il ne s'agit donc pas d'un résumé exhaustif des informations disponibles à l'échelle mondiale et d'autres informations peuvent être à la disposition de certains pays dans des bases de données qui ne sont pas mentionnées dans ce récapitulatif.

<sup>45</sup> Il convient de noter que les critères minimaux ne prennent pas en compte les autres facteurs qu'une analyse de comparabilité doit examiner pour appliquer le principe de pleine concurrence dans un cas précis, notamment le secteur, la dimension, les fonctions exercées, les actifs employés, les risques assumés, etc. L'application de ces facteurs réduirait plus encore l'éventail d'informations nationales pour les cas réels.

sont conformes aux exigences de base en termes d'indépendance. Pour plus de 164 pays, on disposait de moins de 1 000 observations locales répondant aux exigences minimales stipulées en 2013. Dans ces pays, il faudra régulièrement rechercher d'autres sources d'informations à l'étranger.

**À première vue, cet examen confirme que dans de nombreux pays, en particulier dans les économies émergentes et en développement, l'accès à des comparables locaux peut être difficile.** Il convient de souligner que cette liste de pays dont les bases de données publiques contiennent des informations nationales très limitées, comprend de nombreux pays qui ont mis en place des réglementations sur les prix de transfert. Dans ces pays, la portée de la méthode de prix de transfert appliquée est sérieusement limitée si elle est tributaire de comparables locaux. En outre, la description met en évidence une disparité dans la quantité de données disponibles entre les différents pays de l'OCDE.

**Un certain nombre de facteurs influent sur les différences de disponibilité des informations.** Il s'agit, en premier lieu, du rapport entre l'importance de l'économie d'un pays et le nombre d'entreprises de ce pays. D'autres facteurs structurels peuvent comprendre les marchés dominés par quelques grandes entreprises multinationales ou autres sociétés, une participation importante de l'État dans certains secteurs et l'importance des opérateurs économiques plus petits, parfois informels, dans les pays en développement. Outre ces facteurs structurels, un certain nombre de choix réglementaires et administratifs ont un impact sur la disponibilité des informations (voir la section 2 de la Partie III).

**En plus des informations limitées rassemblées dans les bases de données d'utilisation courante, les administrations fiscales des économies en développement rapportent fréquemment qu'elles rencontrent des difficultés pour accéder à ces bases de données.** À l'occasion d'une récente enquête auprès d'agents des impôts participant au Forum mondial 2016 sur les prix de transfert, près de la moitié des représentants des pays non membres de l'OCDE ont indiqué que leur administration n'avait pas accès à une base de données commerciale. Ces difficultés d'accès aux informations existantes sont essentiellement dues aux contraintes budgétaires imposées aux administrations fiscales en matière d'achat d'accès aux bases de données commerciales. Un ensemble d'initiatives permettrait de lever ces obstacles :

- Dès le départ, les pays devraient envisager la possibilité de tarifs réduits auprès des fournisseurs de bases de données commerciales. L'utilisation d'une base de données spécifique par l'administration fiscale est susceptible d'avoir un effet d'alerte non négligeable sur le secteur privé et les prestataires de services de conseils fiscaux. Cela devrait donc inciter davantage les fournisseurs de données commerciales à nouer des partenariats stratégiques avec les services fiscaux.
- Les pays peuvent aussi envisager l'acquisition et l'utilisation de bases de données, éventuellement par le biais d'organisations régionales.
- Certains pays, comme la Roumanie, ont fait face aux contraintes budgétaires en utilisant les fonds des demandes d'APP pour acheter l'accès à une base de données tandis que d'autres pays, comme le Kenya, ont utilisé les recettes effectives/prévisionnelles des ajustements de prix de transfert pour justifier l'obtention d'une dotation budgétaire.

- D'autres pays ont obtenu le soutien de donateurs pour recueillir des fonds leur permettant d'acheter l'accès à des bases de données commerciales.

Il semblerait que les administrations fiscales de certains pays aient tenté de régler le problème de l'accès aux bases de données en renforçant leurs exigences à l'égard des contribuables, notamment en leur demandant d'inclure des captures d'écrans dans leurs dossiers, à titre de documents à l'appui de l'étude de référence.

### *3.3.1 Base de données de prix et publications sur les produits de base*

**Outre les bases de données générales décrites ci-dessus, il existe des bases de données spécialisées et des publications disponibles concernant les produits minéraux, agricoles et énergétiques.** Ces publications fournissent généralement des informations sur les conditions du marché et les prix, les conditions commerciales et les évolutions du secteur (telles que les prévisions de l'offre et de la demande à court et à long termes, y compris, par exemple, les opérations de maintenance ou autres circonstances ayant un impact sur la production des principales mines). Ces publications peuvent être utiles aux autorités fiscales pour comprendre la dynamique du marché et le contexte des transactions et pour trouver des transactions potentiellement comparables à celle qui est examinée.

L'étude supplémentaire sur le prix des produits minéraux fournit une liste des sources de données de chaque étude de cas sur les produits minéraux.

Pour les acteurs du marché, le flux d'informations sur les conditions du marché joue un rôle décisif dans la détermination des prix du marché. Il s'agit des informations sur les conditions de l'offre et de la demande actuelles et à venir mais aussi sur les activités commerciales des entreprises concurrentes. Ces informations – en particulier celles qui concernent les clauses appliquées à la dernière vente marginale d'une unité d'un produit de base – contribuent à fixer des prix cohérents.

**Sur certains marchés, un grand nombre d'informations sur des transactions spécifiques ne sont pas accessibles aux parties extérieures à la transaction et sont soigneusement conservées par les participants au marché.** Par exemple, un fournisseur qui a obtenu un prix relativement élevé en échange d'un produit de base peut souhaiter ne pas en informer ses concurrents par crainte d'entraîner une baisse des prix à l'avenir. Il peut également y avoir un nombre limité d'acheteurs ou de vendeurs, comme sur les marchés de minéraux de terres rares.

**Pour faciliter l'accès aux prix du marché, de nombreuses publications portent sur certains produits minéraux et d'autres produits de base** afin de communiquer des informations sur les conditions du marché et les transactions récentes. Ces publications se fondent sur les transactions observées et/ou les contacts réguliers avec des intervenants et opérateurs clés du marché, qui peuvent rendre compte des transactions mais n'identifient pas nécessairement les parties à la transaction.

**Les conditions de vente pouvant varier sensiblement, certains éditeurs de données ajustent les données commerciales brutes avant leur publication.** Cela peut signifier que l'éditeur :

- exclut les ventes à des conditions qui diffèrent sensiblement d'autres transactions au cours la même période ;

- complète les éléments d'une transaction qui n'ont pas été communiqués par les participants au marché (par exemple, l'éditeur peut avoir connaissance de la quantité précise d'un type donné de minerai de fer vendu et de sa destination mais pas des conditions commerciales de la transaction)<sup>46</sup> ;
- ajuste ou « normalise » les prix observés dans les transactions en fonction de la spécification standard du produit lorsque ces transactions n'ont pas lieu aux conditions contractuelles usuelles (par exemple, lorsque le minerai de fer est expédié vers un port de destination inhabituel) ;
- fournit une évaluation du prix lorsque le nombre de transactions est insuffisant. En d'autres termes, il peut publier ses propres estimations des conditions auxquelles le produit aurait été négocié à la date concernée si une transaction avait eu lieu.

**Les ajustements des données brutes reflètent en fin de compte l'opinion de l'éditeur.** Leur pertinence dépend donc de la capacité des éditeurs à accéder à des informations détaillées sur les transactions mais aussi de leur expérience et de leur aptitude à sélectionner les éléments d'information les plus pertinents pour les participants au marché. De nombreux éditeurs fournissent des informations sur les méthodologies utilisées pour effectuer les ajustements, ce qui renforce la transparence du processus.

**Certains participants au marché (et, de ce fait, les autorités fiscales) recommandent de faire preuve de prudence dans l'utilisation de ces données** attendu qu'elles peuvent ne pas refléter des informations purement factuelles. Les autorités fiscales doivent notamment prendre en considération le traitement réservé à une source de données lors d'une procédure judiciaire. Il peut être pertinent, par exemple, d'examiner dans quelle mesure la source de données est utilisée par les participants au marché eux-mêmes.

**En l'absence d'autres informations, comme dans le cas où un contribuable refuse (ou n'est pas en mesure) de communiquer des informations sur les conditions contractuelles effectives, il peut être raisonnable d'utiliser, comme point de départ, les données publiées pour vérifier les conditions appliquées dans des transactions similaires à la même période.** Il peut être également opportun d'utiliser les prix communiqués dans ces publications ou les cours de la bourse comme base de calcul des prix de pleine concurrence, en particulier lorsqu'une publication ou une source de données est largement utilisée par les participants indépendants au marché eux-mêmes. Des ajustements peuvent toutefois être requis lorsque les conditions d'une transaction contrôlée sont différentes de celles qui servent de base au prix coté<sup>47</sup>.

Il convient de noter que les données sur les prix décrites ci-dessus ne sont normalement pertinentes que lorsque la méthode du prix comparable sur le marché libre est la plus appropriée. En fonction du résultat de l'analyse de comparabilité, d'autres méthodes peuvent être plus appropriées aux transactions impliquant des produits de base.

---

<sup>46</sup> Ces conditions commerciales comprennent notamment les obligations de l'acheteur et du vendeur relatives au lieu de livraison des marchandises, aux dédouanements et aux coûts annexes tels que le fret, l'assurance et les autres droits dus. Ces conditions sont généralement définies conformément aux règles des conditions internationales de vente (CIV) établies par la Chambre de commerce internationale.

<sup>47</sup> Voir les paragraphes 2.16A à 2.16E des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016) pour plus d'informations sur l'utilisation des prix cotés des produits de base.

### 3.4 Identification de comparables potentiels

(Étape 7 du processus type décrit au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert*, section 5.3.4 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert*)

#### *Comparables internes*

**Dans certains cas, des informations relatives aux transactions entre le contribuable (ou une entreprise associée du contribuable) et des parties non liées peuvent être disponibles.** Si ces informations peuvent être très utiles, une analyse est nécessaire pour déterminer si ces transactions sont de fait comparables à la transaction ou aux transactions examinées.

#### Encadré 4. Fabricant de barres chocolatées

**Cet exemple simplifié illustre l'identification et l'utilisation de comparables internes.**

D'après l'analyse fonctionnelle réalisée, la société A est une entité qui conclut des transactions avec d'autres entreprises associées. La société A exerce plusieurs types d'activités, dont l'une est consacrée à la fabrication/la production de barres chocolatées et d'autres produits de confiserie. Les barres chocolatées sont vendues par la société A à la société C. La société A fabrique et vend à des parties non liées un type particulier de barres de granola à l'aspect différent des barres chocolatées et pour lesquelles aucun ajustement fiable ne peut être effectué afin de les rendre comparables aux barres chocolatées. De toute évidence, les barres de granola ne sont pas des produits comparables aux barres chocolatées et l'application de la méthode du prix comparable sur le marché libre n'est pas appropriée dans le cas d'espèce.

La délimitation exacte des transactions démontre cependant que les fonctions exercées, les actifs utilisés et les risques assumés par la société A pour la fabrication de barres chocolatées et de barres de granola sont tout à fait similaires, sinon identiques. Dans ce cas, la rémunération des fonctions liées à la fabrication de barres de granola peut servir de *comparable interne* à la rémunération des fonctions liées à la fabrication de barres chocolatées et une rentabilité peut être attribuée à chaque fonction en sélectionnant la méthode de prix de transfert la plus appropriée.

Par conséquent, le comparable interne peut être utilisé pour déterminer le caractère de pleine concurrence de la transaction contrôlée en comparant la rentabilité de chaque chaîne de production.

#### *Comparables externes*

**Il se peut également qu'à partir de l'analyse fonctionnelle, les informations relatives à la transaction contrôlée soient clairement délimitées mais qu'aucun comparable interne potentiel ne soit défini pour l'analyse.** Dans ce cas, des comparables externes doivent être recherchés et identifiés. Selon les faits et circonstances concernés et les facteurs de comparabilité affectant les comparables potentiels, des comparables externes peuvent être recherchés dans des sources d'informations nationales et/ou étrangères. L'annexe 3 de ce rapport présente un aperçu des sources de données publiques disponibles.

#### Encadré 5. Producteur de sucre

**Cet exemple simplifié illustre l'identification et l'utilisation de comparables externes.**

Selon les faits exposés dans l'encadré 2, la société A fabrique un produit de base qui est vendu

uniquement à des entreprises associées. La société a enregistré une perte d'exploitation pour la période de référence.

La délimitation exacte de la transaction montre que la société A achète de la canne à sucre à des producteurs indépendants et la transforme en sucre de canne brut. Ce sucre est ensuite vendu à son entreprise associée, la société B, qui l'emballage et le distribue à des grossistes et à des grands distributeurs, sous sa propre marque.

L'analyse révèle également qu'aux termes d'un accord entre la société A et la société B, la première s'engage à produire du sucre uniquement à la demande de la société B. En outre, la société B est tenue d'acheter tout le sucre produit par la société A et respecte effectivement cet engagement. L'analyse révèle que toutes les décisions relatives à la quantité de sucre à produire et à la planification de cette production sont prises par le personnel de la société B. La société A n'a pas d'actifs incorporels uniques et de valeur et n'apporte pas de contributions tangibles à des actifs incorporels détenus par des entreprises associées.

Il convient de conclure que le risque de stock et le risque de marché sont assumés par la société B et que la société A se définit plus précisément comme un « sous-traitant » de la société B. Il est également estimé que la méthode transactionnelle de la marge nette est la plus appropriée à ce cas, la société A étant utilisée comme partie testée et le bénéfice d'exploitation/les coûts complets comme indicateur de bénéfice.

En l'absence de comparables internes, il a été décidé d'utiliser l'une des bases de données électroniques de nature commerciale pour identifier des comparables potentiels. Les critères de recherche ont été sélectionnés en vue d'identifier des fabricants indépendants de produits alimentaires de base dans le pays A, qui n'exploitaient pas d'actifs incorporels uniques et de valeur, n'exerçaient pas d'activités significatives de vente et de commercialisation et n'avaient pas d'autres types d'activités. La recherche a permis d'identifier initialement 45 producteurs de ce type. Un examen manuel de ces producteurs a exclu 12 sociétés et conservé 33 producteurs comparables potentiels (« comparables potentiels »). La recherche a abouti à des comparables qui ont été utilisés pour se rapprocher du résultat de la société A, conformément à ses fonctions habituelles et à ses risques très limités.

**Comme indiqué ci-dessus, il est généralement utile de commencer une recherche de comparables par les informations disponibles concernant le marché géographique local de la partie testée puisqu'elles évitent généralement de prendre en compte l'impact des différences de marché géographique.** Toutefois, lorsque les comparables locaux relatifs à la partie testée sont rares ou indisponibles, il est possible de prendre en compte les données d'autres marchés géographiques (« comparables étrangers » potentiels). Dans de tels cas, il est important d'examiner si les différences entre les marchés sont susceptibles d'avoir un impact significatif sur la situation examinée. Lorsque la transaction intervient sur un marché réellement mondial, la situation géographique n'a pas beaucoup d'importance.

**Dans certains cas, le marché géographique peut être moins pertinent que les autres caractéristiques,** auquel cas les comparables disponibles les plus fiables sont ceux d'un marché étranger. Par exemple, lorsqu'elle utilise la méthode MTMN, une entité indépendante d'un marché étranger dont les fonctions, actifs et risques sont étroitement comparables, peut permettre une comparaison plus fiable à des fins de prix de transfert qu'une entité indépendante sur le marché local qui présente un degré de comparabilité inférieur en termes d'analyse fonctionnelle.

#### Encadré 6. Différents marchés géographiques

**Cet exemple simplifié montre que des comparables sélectionnés sur un marché géographique**

### **différent peuvent être les plus fiables.**

L'administration fiscale du pays X a entrepris une vérification des prix de transfert de la filiale locale d'une grande multinationale. Elle a défini la transaction contrôlée comme la fourniture de services de production manufacturière dans le cadre d'un accord de sous-traitance avec des entreprises associées. L'analyse fonctionnelle a révélé que la filiale fournissait couramment des services de production manufacturière en utilisant ses propres actifs ainsi que certains actifs incorporels détenus et développés par son entreprise associée. La filiale n'exerce pas d'activité significative de recherche et de développement ni de fonctions de vente et de commercialisation. La recherche de sous-traitants comparables dans le pays X a été infructueuse. Les seules informations sur des fabricants indépendants dans le pays X provenaient d'entités exerçant des activités importantes de recherche et de développement et/ou des fonctions de vente ou de commercialisation. Un grand nombre d'entre eux apportaient aussi visiblement des actifs incorporels uniques et de valeur.

L'équipe de vérification a conclu que ces différences étaient fortement susceptibles d'avoir un impact important sur la situation examinée. Elles ont donc recherché des comparables potentiels provenant d'autres marchés géographiques, en particulier de marchés dont les conditions économiques sont considérées comme semblables à celles du pays X. Un certain nombre de sous-traitants indépendants établis sur d'autres marchés ont été identifiés et examinés.

À partir d'une analyse approfondie des faits du cas d'espèce, l'équipe de vérification a conclu que les données de sous-traitants indépendants présentant un ensemble de fonctions, d'actifs et de risques similaires à ceux de la filiale locale, bien que provenant d'une autre juridiction, permettaient une comparaison plus fiable que celle des fabricants locaux.

### **3.4.1 Processus de recherche de comparables**

**La section suivante décrit un processus type de recherche de comparables qui vise à utiliser les bases de données commerciales pour identifier des comparables potentiels.** Elle suppose que la transaction contrôlée ait été correctement définie et qu'une méthode unilatérale soit choisie comme étant la plus appropriée aux circonstances.

#### **Encadré 7. Processus type d'examen de comparables**

##### **1 Codes de classification du secteur industriel/de l'activité**

Dans le processus de recherche de comparables, le point de départ commun consiste à rechercher les codes de classification du secteur industriel/de l'activité. Les nomenclatures les plus courantes sont présentées à l'annexe 5. Par ailleurs, d'autres pays ont créé leurs propres codes de classification à des fins statistiques ou utilisent d'autres sources de codes pour la classification des activités commerciales. L'annexe 6 contient une liste de ces codes.

Dans la pratique, les codes de la classification des activités économiques (CAE), de la nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne (NACE) et du système de classification des industries de l'Amérique du Nord (NAICS) sont les plus utilisés par les contribuables et les administrations fiscales dans le monde entier, mais n'importe quel code peut être pertinent en fonction des données disponibles. La partie C de l'étude de cas n°3 fournit des indications sur la manière d'utiliser ces codes.

##### **2 Géographie/région/pays/marché**

Il est généralement utile d'examiner, dans un premier temps, les comparables potentiels du même marché géographique que la partie testée car cela réduit les écarts potentiels qui pourraient avoir une incidence importante sur la comparaison. En l'absence d'informations disponibles sur des transactions qui sont, à



d'autres égards, comparables à la transaction testée et concernent le même marché géographique, il convient de tenir compte de l'importance relative des différents facteurs de comparabilité, en gardant à l'esprit que l'objectif consiste à trouver les comparables disponibles les plus fiables.

Lorsque le marché est considéré comme un facteur clé de comparabilité, il peut être approprié de le définir comme un pays, une région ou un groupe de pays à prendre en compte soit comme (a) un marché unique ou fortement intégré, soit comme (b) présentant des similitudes suffisantes avec le marché des transactions testées.

Voir également la section 5.5 sur l'utilisation de données étrangères.

### 3 Mots clés liés à l'activité commerciale

Cette étape consiste généralement à identifier et à rechercher des mots clés en rapport avec l'activité de la partie testée et avec les activités associées aux transactions examinées.

### 4 Disponibilité d'informations financières

Pour des raisons pratiques, les résultats potentiels sont rejetés s'il manque des informations pendant deux années ou plus.

### 5 Niveau de chiffre d'affaires (ou autres indicateurs de taille, tels que les actifs ou le nombre d'employés)

Il peut être important de comparer des entités de taille similaire car la taille de l'entreprise peut avoir un effet significatif sur la comparabilité. Par ailleurs, il peut être utile, dans certains cas, d'examiner de plus près les entreprises qui enregistrent régulièrement des pertes. Selon le principe de pleine concurrence, les entreprises peuvent enregistrer des pertes, mais cette situation ne doit pas persister pendant une période prolongée.

### 6 Indépendance

Le principe de pleine concurrence consiste fondamentalement à comparer une transaction contrôlée avec une transaction sur le marché libre. Par conséquent, la plupart des processus de recherche éliminent les transactions qui ont été conclues entre des entités appartenant à un groupe multinational. Voir l'annexe 7 qui explique les critères d'indépendance.

### 7 Types d'états financiers

Cette étape s'attache à identifier les entités qui fournissent soit des états financiers consolidés, soit des états financiers réglementaires. Les informations financières des comparables ne doivent pas être affectées/influencées par des circonstances y afférentes. L'utilisation d'états financiers consolidés doit faire l'objet d'une attention particulière. Ils ne peuvent être utilisés que si les fonctions exercées par le groupe consolidé sont équivalentes à celles de la partie testée.

### 8 Entités actives/inactives

Les entités inactives sont généralement exclues du processus de recherche car les circonstances des entités actives et des entités inactives sont généralement différentes.

### 9 Filtrage aux fins de la comparabilité fonctionnelle

Dans certains cas, il est possible d'affiner la recherche par mot clé en relation avec l'activité commerciale décrite ci-dessus en sélectionnant les transactions dont les montants indiqués dans les états financiers peuvent révéler l'existence (ou de l'absence) de certains actifs ou fonctions. Par exemple, si la partie testée n'exerce pas d'activités de recherche et de développement et n'utilise pas d'actifs incorporels qui ont été créés par la R-D, il peut être approprié d'inclure un filtre pour éliminer les entités qui consacrent des sommes non négligeables à la R-D.

Voir également la discussion sur les ratios de diagnostic à la section 6.3.1 ci-après.

### 10 Examens supplémentaires de filtrage manuel

Les critères supplémentaires liés aux faits et circonstances d'un cas peuvent être décisifs pour l'examen manuel. Voir la partie C de l'étude de cas n° 3 qui propose un exemple d'application du processus de filtrage.

### **3.4.2 Examen d'un processus de recherche de comparables utilisant des bases de données commerciales**

**Plutôt que d'entreprendre une recherche complète sur les comparables eux-mêmes, il peut être indiqué pour les administrations fiscales de procéder à une analyse critique de la recherche de comparables entreprise par le contribuable<sup>48</sup>. Cela peut être le cas, par exemple, si l'administration fiscale n'a pas accès à une base de données** ou lorsque les contribuables sont considérés comme impliqués dans des transactions à faible risque ou pour ceux présentant de solides antécédents de conformité. L'annexe 8 propose un processus type d'examen de comparables.

#### **Encadré 8. Pratiques des pays**

Certains pays préfèrent commencer leur analyse par les informations fournies par le contribuable. Selon le cas, ces informations sont généralement contenues dans la documentation habituelle relative aux prix de transfert. Dans certains cas, elle sera complétée par les réponses du contribuable aux questionnaires envoyés par l'administration fiscale.

L'Afrique du Sud commence toujours par les éléments fournis par le contribuable. En cas de désaccord sur certaines parties, une discussion s'engage avec le contribuable pour trouver des solutions. S'il existe un désaccord total, l'administration procède à sa propre analyse de comparabilité plutôt que de confier au contribuable le soin de réviser son analyse.

Le Mexique prend comme point de départ l'analyse de comparabilité du contribuable et, partant de là, examine la recherche et la recommence parfois. Dans le cadre de ce processus, le Mexique évalue si les étapes de l'analyse de comparabilité ont été dûment prises en compte et respectées. En cas d'irrégularités, l'administration fiscale peut effectuer sa propre recherche de comparables. Le Mexique corrobore toujours l'analyse fonctionnelle fournie par les contribuables.

La Nouvelle-Zélande examine toujours les informations communiquées par le contribuable, en mettant à profit son expérience pour analyser leur fiabilité. La Norvège et la Colombie commencent généralement par l'analyse communiquée par le contribuable. La Colombie effectue toujours sa propre analyse fonctionnelle (qui comprend généralement une visite de la société et des entretiens avec les principaux responsables). Si les comparables utilisés par le contribuable ne semblent pas fiables, d'autres comparables sont sélectionnés.

En revanche, l'Australie effectue ses propres recherches de références, généralement fondées sur des ensembles de comparables potentiels communs à certains types de transactions, qui sont ensuite adaptés aux circonstances et faits particuliers en tenant compte des informations fournies par le contribuable.

Source : Entretiens de l'OCDE avec les représentants des pays, mai 2016.

<sup>48</sup> Un autre manuel pratique sur la documentation en matière de prix de transfert sera rédigé par la Plateforme de collaboration sur les questions fiscales en 2017 et fournira des outils tels qu'une législation/des règlements types imposant la conservation et/ou le dépôt de la documentation pertinente sur les prix de transfert.

## 4. Optimiser l'utilisation des données disponibles

Comme indiqué ci-dessus, les bases de données commerciales et les dépôts obligatoires de documents constituent probablement la source de données la plus utilisée à des fins de comparabilité des prix de transfert, à condition d'être facilement accessibles. Les autres sources d'information possibles sont abordées dans cette section.

### 4.1 Autres sources d'information

#### 4.1.1 Informations entre les mains des administrations fiscales

**Dans de nombreux pays en développement, les informations recueillies par les administrations fiscales dans le cadre des déclarations de revenus ou des douanes peuvent constituer la source de données nationales la plus complète concernant les transactions sur le marché libre potentiellement comparables.** Toutefois, ces informations sont généralement soumises à des règles de secret fiscal et ne sont pas accessibles aux contribuables. Par ailleurs, en ce qui concerne les données des douanes, les informations recueillies sont peu susceptibles d'être directement applicables à une analyse des prix de transfert (voir ci-dessous). Par conséquent, le *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* et les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* mettent en garde contre l'utilisation de ce type d'informations à des fins de comparabilité des prix de transfert (« comparables secrets »), sauf si les informations requises peuvent être divulguées aux contribuables dans les limites des règles de confidentialité nationales.

**Les pays ont adopté différentes positions relatives à l'utilisation de comparables secrets<sup>49</sup> qui vont, par exemple, des dispositions explicites autorisant l'utilisation d'informations non publiques en Chine à l'interdiction stricte de leur utilisation en Australie et aux États-Unis** (voir le tableau ci-après relatif aux pratiques des pays). La plupart des pays, mais pas tous, interdisent spécifiquement l'utilisation de comparables secrets ou s'abstiennent de les utiliser dans la pratique<sup>50</sup>.

---

<sup>49</sup> Il s'agit des comparables fondés sur des informations qui ne peuvent pas être divulguées au contribuable, notamment parce qu'elles proviennent de déclarations fiscales ou de vérifications effectuées par l'administration fiscale auprès d'autres contribuables. Voir le paragraphe 1.6.13 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* (2013) ou le paragraphe 3.36 *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016)

<sup>50</sup> À propos des affaires judiciaires relatives aux comparables secrets, voir Muya, E. septembre/octobre 2014. *Transfer Pricing Comparability Adjustments: The Pursuit of "Exact" Comparables*.

### Encadré 9. Pratiques des pays : utilisation de comparables secrets

Pays	Position
Autriche	En Autriche, l'utilisation de comparables secrets est considérée comme une violation potentielle des droits fondamentaux du contribuable. Selon la loi autrichienne, chaque contribuable est en droit de défendre son point de vue avant qu'il ne soit procédé à un ajustement et ce droit serait compromis par l'utilisation de comparables secrets.
Chine	La circulaire 2/2009 <sup>51</sup> mentionne explicitement que les administrations fiscales peuvent utiliser des informations non publiques.
Afrique du Sud	La Note de pratique n° 7 mentionne que l'administration fiscale de l'Afrique du Sud n'a pas l'intention d'utiliser des comparables secrets mais n'exclut pas cette possibilité.
Mexique	Une disposition légale nationale autorise spécifiquement l'utilisation de comparables secrets par l'administration fiscale (SAT) sous réserve que des informations détaillées sur les comparables soient communiquées aux « représentants » choisis par le contribuable vérifié.
Turquie	« Lors des évaluations liées aux prix de transfert, les vérificateurs fiscaux turcs ont fortement tendance à utiliser leurs propres "comparables secrets" auxquels ils ont accès du simple fait de leur autorité publique ». (Özlem G.A. et Mehmet D.A. 2011. IBFD Transfer Pricing Database Turkey Chapter).
Royaume-Uni	L'administration fiscale britannique (HMRC) n'utilise pas les comparables secrets, sauf pour étayer le refus d'un comparable potentiel.
États-Unis	L'administration fiscale américaine (IRS) interdit l'utilisation de comparables secrets et s'oppose systématiquement à leur utilisation dans des procédures amiables. (Andrus, J. 2008. IBFD Transfer Pricing Database United States Chapter).

Extrait du Groupe de la Banque mondiale (2016) : *Transfer Pricing and Developing Countries. A handbook for policy makers and practitioners.*

#### 4.1.2 Données douanières

**Les données douanières sont parfois envisagées comme une source potentielle de données sur les comparables. On peut toutefois se demander si ces informations peuvent être utilisées pour évaluer la comparabilité à des fins de prix de transfert.** Les données d'évaluation en douane sont recueillies par les autorités douanières au moment de l'importation<sup>52</sup>, les informations sont confidentielles et ne sont généralement pas accessibles au public au niveau des transactions. Dans la plupart des pays, les évaluations en douane pour déterminer les droits de douane dus doivent être effectuées conformément à la législation nationale basée sur l'accord de l'OMC sur l'évaluation en douane (1979). Dans ce cas, la valeur transactionnelle, c'est-à-dire le prix effectivement payé ou à payer pour les marchandises vendues pour l'exportation, sert de point de départ et doit être la méthode à appliquer dans la mesure du possible (généralement utilisée pour plus de 90 % des importations)<sup>53</sup>. Cependant,

<sup>51</sup> Mesures spéciales 2009 [SAT Janvier 2009. *Gui Shui Fa* [2009] No 2. (Circular 2), the 'Implementation Measures of Special Tax Adjustments].

<sup>52</sup> Les évaluations en douane sont pertinentes à la date d'importation. La transaction sur laquelle porte l'évaluation douanière peut être différente de la transaction prise en compte aux fins des prix de transfert. C'est le cas, par exemple, lorsque l'importateur est une partie étrangère qui vend les biens à une partie liée après l'importation.

<sup>53</sup> Les pays sont en droit de choisir si ce prix doit être établi franco à bord (FAB) ou coût, assurance, fret (CAF), des ajustements étant effectués si nécessaire. Des ajustements spécifiques du prix peuvent être requis dans le cadre de certaines commissions, redevances, aides, etc.

une mauvaise appréciation du prix peut également avoir un impact sur les valeurs en douane. Par conséquent, les règles d'évaluation douanière autorisent l'application de méthodes autres que la valeur transactionnelle lorsqu'il est démontré que la relation entre l'importateur et l'exportateur a eu une influence sur le prix ou lorsqu'il n'y a pas eu de vente. Les autres méthodes réglementaires prescrites doivent être appliquées en respectant strictement l'ordre hiérarchique et dépendent de la disponibilité de certaines informations (marchandises identiques ou similaires, marges industrielles, etc.). En outre, les autorités douanières recueillent les données d'évaluation douanière en fonction des codes/nomenclatures spécifiques des catégories de biens. Si ces codes sont relativement descriptifs, ils ne suffisent généralement pas à fournir le niveau de précision requis pour vérifier certaines caractéristiques des biens (c'est-à-dire qu'ils n'établissent pas de distinction entre les biens de différentes qualité ou marque), les fonctions, actifs et risques des parties à la transaction ainsi que les clauses de l'échange. Dans certains cas, il est toutefois possible d'utiliser les données douanières en complément d'autres informations disponibles, en particulier en ce qui concerne les caractéristiques physiques des biens ou la date précise d'expédition.

**L'OCDE, le Groupe de la Banque mondiale (GBM) et l'Organisation mondiale des douanes (OMD) ont mis au point des outils pratiques pour renforcer la coopération entre les agents des douanes et les vérificateurs des prix de transfert.** Étant donné les cadres différents qui s'appliquent à chacun d'eux, ces efforts ont essentiellement porté sur une meilleure compréhension réciproque de leurs règles et, à partir de là, une meilleure utilisation des informations disponibles. Les trois organisations mentionnées ont organisé conjointement plusieurs ateliers auxquels ont participé des agents chargés à la fois de l'évaluation douanière et des prix de transfert. Par ailleurs, l'OMD, en collaboration avec l'OCDE et le GBM, a rédigé un guide qui fournit des informations générales sur les douanes mais aussi sur les méthodologies des prix de transfert, examine les domaines qui se recoupent et les moyens pour les douanes d'utiliser les données relatives aux prix de transfert pour analyser les transactions avec des parties liées et donne des exemples de pratiques nationales<sup>54</sup>.

**Les informations administratives non publiques peuvent toutefois être très utiles dans la pratique. De manière générale, il s'agit de la principale source d'informations servant de référence à la sélection des vérifications orientées sur l'évaluation des risques.** Les informations des déclarations de revenu dont disposent les administrations fiscales peuvent être utilisées pour examiner les résultats d'un contribuable par rapport aux références du secteur ou d'autres indicateurs de risque structurels. Elles sont généralement complétées par des informations d'autres sources, notamment les comptes déposés auprès des autorités boursières, d'autres renseignements sur les performances du secteur, comme les données de la chambre de commerce ou du registre des sociétés et les bases de données privées ou les articles des médias. Les données publiées par différentes sources sur les performances spécifiques d'un secteur sont utiles à l'évaluation des risques mais leur contribution aux évaluations effectives des prix de transfert est problématique car les moyennes par secteur sont généralement définies au sens large et comprennent les données de transactions contrôlées.

**En outre, les informations administratives peuvent être utilisées comme source d'information pour établir les règles des régimes de protection. Elles peuvent notamment servir à définir des limites fiables pour les régimes de protection sans violer la confidentialité du contribuable.** Ce point est abordé plus en détail à la section 4 de la Partie III.

---

<sup>54</sup> <http://www.wcoomd.org/en/media/newsroom/2015/june/new-wco-guide-to-customs-valuation-and-transfer-pricing.aspx>

## 4.2 Sélection élargie des données

**Si nécessaire, l'assouplissement des filtres initiaux peut également élargir l'éventail des informations disponibles pour les études de comparabilité.** La difficulté consiste alors à trouver le juste équilibre car l'élargissement d'un critère de sélection affecte la précision de la comparabilité. On peut notamment envisager d'utiliser des données d'autres secteurs aux profils fonctionnels similaires<sup>55</sup>. De telles approches sont susceptibles d'être plus efficaces avec l'application d'une méthode unilatérale qui est fondée sur l'évaluation de la marge nette, notamment la méthode MTMN, car les différences de classification comptable entre les industries et les pays sont plus susceptibles de réduire la fiabilité de comparaisons effectuées au niveau de la marge brute.

### Encadré 10. Élargissement des critères de recherche

L'administration fiscale du pays A a entrepris une vérification des prix de transfert de la filiale locale d'une grande multinationale. Elle a défini la transaction contrôlée comme la vente et l'achat de machines pour l'extraction et la construction. Une analyse de ce secteur a révélé qu'il s'agit d'une industrie fortement cyclique. La filiale locale exerce des activités de commercialisation, vente et distribution et il a été établi qu'elle assume un risque de marché significatif. L'administration fiscale a recherché des informations sur les distributeurs indépendants de machines pour l'extraction et la construction et de produits connexes, qui exercent des activités de commercialisation, vente et distribution comparables dans le pays A mais elle n'en a pas trouvé. L'équipe de vérification avait plusieurs possibilités pour déterminer un intervalle de prix de pleine concurrence pour les transactions contrôlées, notamment la recherche de :

- Grossistes/distributeurs locaux, fonctionnellement similaires, d'autres types d'installations, d'équipements et machines ou d'autres biens.
- Distributeurs en gros, fonctionnellement similaires, de machines d'extraction et de construction et de produits connexes sur des marchés étrangers présentant des conditions économiques équivalentes (en particulier, en matière de niveaux de dépenses d'investissement) à celles du pays A pendant la période de vérification.

**Des critères d'indépendance moins stricts pourraient être également envisagés dans certains cas.** Certains pays préfèrent examiner les comparables potentiels en appliquant des conditions très strictes de propriété et de contrôle, notamment en excluant les entités lorsqu'un actionnaire détient (directement ou indirectement) une participation minoritaire significative. Si cette approche prudente peut sembler appropriée, elle peut également aboutir à l'absence d'informations comparables acceptables pour effectuer une analyse des prix de transfert. Certains pays répondent à ce problème en examinant les comparables potentiels lorsque des actionnaires minoritaires indépendants peuvent effectivement limiter les risques de pratiques non conformes au principe de pleine concurrence entre des entités liées ou lorsque ces entités n'ont déclaré aucune transaction avec une partie liée dans leurs états financiers vérifiés. Des approches pragmatiques de ce type peuvent être utiles, en particulier sur des marchés fortement concentrés ou sur lesquels les coentreprises sont fréquentes.

<sup>55</sup> La possibilité d'examiner les données nationales de différents secteurs aux profils fonctionnels similaires est également évoquée au paragraphe 5.4.3.4 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* (2013).

## 5. Détermination et réalisation d'ajustements de comparabilité éventuels

(Étape 8 du processus type décrit au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert*, paragraphe 5.3.5 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert*)

### 5.1 Généralités

**Lorsqu'il existe des différences importantes dans la situation examinée entre les transactions potentiellement comparables et la transaction contrôlée, il convient d'envisager si des ajustements raisonnablement fiables peuvent être opérés pour éliminer l'incidence de telles différences.** Ces ajustements sont appelés « ajustements de comparabilité »<sup>56</sup>. Les ajustements de comparabilité peuvent toutefois, par eux-mêmes, introduire une complexité supplémentaire et une subjectivité potentielle, et ils ne doivent être pratiqués que s'ils peuvent améliorer la fiabilité des résultats<sup>57</sup>; ils ne doivent donc pas être appliqués automatiquement sans tenir compte des faits et circonstances. Il convient donc d'examiner si un ajustement de comparabilité est susceptible d'améliorer la fiabilité de la comparaison ou si les résultats non ajustés (même imparfaits) offrent une fiabilité supérieure.

#### Encadré 11. Des résultats non ajustés sont parfois plus fiables que des résultats ajustés

La société J, fiscalement résidente du pays A et filiale d'un groupe multinational, a fait l'objet d'une vérification des prix de transfert. Dans le cadre du processus de délimitation précise de la transaction, il a été établi que la société J exerçait des activités d'achat (auprès d'une entreprise liée) et de distribution de biens de consommation. La documentation sur les prix de transfert du contribuable comportait une analyse de comparabilité. Les résultats de la recherche de comparabilité ont identifié un certain nombre de distributeurs indépendants d'autres biens de consommation. L'analyse des prix de transfert du contribuable a proposé des ajustements de comparables potentiels afin de tenir compte du fait que, contrairement à la partie testée, les distributeurs indépendants n'avaient pas engagé de coûts liés à la production de la documentation sur les prix de transfert. Le contribuable a affirmé que ces coûts avaient une incidence sensible sur la situation examinée, c'est-à-dire le ratio résultat d'exploitation (RE)/ventes, attendu qu'ils étaient pris en compte dans les coûts d'exploitation de la partie testée mais pas dans ceux des comparables.

S'il est manifeste que les distributeurs indépendants n'ont pas engagé de coûts liés à la production de la documentation sur les prix de transfert, ils ont probablement supporté d'autres coûts liés aux négociations avec leurs fournisseurs, qui peuvent être supérieurs à ceux engagés par le contribuable avec un fournisseur lié, ainsi que d'autres coûts de mise en conformité. Ces coûts n'étaient cependant pas présentés séparément dans les comptes financiers des comparables. L'administration fiscale a donc conclu que, même si les coûts de la documentation sur les prix de transfert engagés par le contribuable étaient significatifs pendant au moins une des années vérifiées, l'ajustement proposé par le contribuable était, en fin de compte, plus susceptible de diminuer la fiabilité de la comparaison que de l'augmenter, par rapport à l'utilisation de résultats RE/ventes non ajustés.

**Il n'existe pas de méthode universellement admise pour pratiquer des ajustements de comparabilité ni de consensus entre les administrations fiscales à propos de la fiabilité des différents ajustements de comparabilité.** Les ajustements de comparabilité les plus courants sont cependant les suivants :

<sup>56</sup> Paragraphe 1.40 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016). Section 5.3.5 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* (2013)

<sup>57</sup> Paragraphe 3.50 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

- Ajustements du fonds de roulement (voir section 5.1) ;
- Ajustements des différences comptables (voir section 5.2) ; et
- Ajustements du risque pays (voir section 5.5.3).

D'autres types d'ajustements de comparabilité sont abordés à la section 5.4.

### Encadré 12. Pratiques des pays

De nombreux pays adoptent une approche très prudente de l'application des ajustements de comparabilité. Plusieurs pays ont fait état du « paradoxe de l'ajustement de comparabilité », selon lequel des ajustements minimes ne modifient pas sensiblement l'intervalle de résultats de pleine concurrence et des ajustements importants peuvent en réalité masquer des différences fondamentales de comparabilité avec la transaction contrôlée.

Certains pays se sont également demandé si un ajustement de comparabilité proposé améliore effectivement la fiabilité de la comparaison ou bien si les ajustements augmentent la subjectivité d'une analyse. En outre, un certain nombre de pays se sont montrés réticents à pratiquer des ajustements de comparabilité car ils estiment ne pas avoir l'expérience ni les connaissances pour les appliquer et comprendre parfaitement leurs implications.

L'Afrique du Sud et l'Australie, par exemple, mettent davantage l'accent sur l'analyse qualitative que sur l'application d'ajustements de comparabilité mécaniques.

Source : Entretiens de l'OCDE avec les représentants des pays, mai 2016.

## 5.2 Ajustements du fonds de roulement

**Les ajustements de comparabilité les plus courants sont les ajustements du fonds de roulement.** Les ajustements du fonds de roulement sont généralement pratiqués lorsque la méthode MTMN est appliquée même s'ils peuvent être également pertinents avec les méthodes du coût majoré ou du prix de revente. Ils tiennent compte du fait qu'il existe un coût d'opportunité et un coût financier notionnel liés à la détention du fonds de roulement, représentés par le montant net de trois postes du bilan (comptes clients, comptes fournisseurs et stocks), dont il ne serait pas tenu compte par ailleurs dans une évaluation de la rentabilité<sup>58</sup> à partir du compte de résultat. L'ajustement du fonds de roulement adapte l'indicateur de bénéfice en conséquence.

### Encadré 13. Ratio de fonds de roulement

- Fonds de roulement = actif à court terme -/- passif à court terme

ou

<sup>58</sup> Des mesures de la rentabilité qui excluent les revenus et les charges d'intérêts explicites (tels que le RE) sont souvent utilisées. Cependant, quelle que soit la mesure du bénéfice appliquée, le coût d'opportunité et le coût financier notionnel liés notamment à l'octroi de délais de paiement plus longs aux débiteurs, au maintien d'un stock supplémentaire ou au paiement anticipé de créanciers, qui peuvent tous se traduire par une perte de revenus d'intérêts potentiels, ne sont pas mesurables à partir du compte de résultat.



- Fonds de roulement = [comptes clients + stock] -/- comptes fournisseurs

Le ratio indique si une entreprise dispose d'un actif à court terme suffisant pour couvrir son passif à court terme. Il fournit un aperçu de l'efficacité opérationnelle sous-jacente d'une entreprise, une augmentation du fonds de roulement pouvant être révélatrice de la lenteur de recouvrement des sommes dues par les clients.

**Lorsqu'une entreprise dispose d'un fonds de roulement net plus élevé, on s'attend à ce qu'elle enregistre un RE supérieur à celui d'une entité similaire par ailleurs mais dont le fonds de roulement net est inférieur.** Selon le principe de pleine concurrence, l'octroi, par exemple, de conditions de paiement plus favorables (et, par conséquent, de sommes à recevoir plus élevées au bilan) devrait se traduire par des prix plus élevés afin de tenir compte du coût de détention du fonds de roulement supplémentaire requis ou de la perte de revenus d'intérêts résultant de la détention de ce fonds de roulement. De la même façon, une société qui conserve un stock plus élevé peut en principe enregistrer un RE supérieur à celui d'une société dont le stock est moins élevé.

**En procédant à des ajustements du fonds de roulement, il est possible de corriger le bénéfice d'exploitation qui mesure le bénéfice avant les charges ou revenus d'intérêts explicites pour tenir compte des intérêts implicites inclus dans les ventes et du coût des biens vendus en vue d'augmenter la comparabilité des transactions<sup>59</sup>.**

Les ajustements du fonds de roulement peuvent poser les difficultés pratiques suivantes :

- Quel taux d'intérêt appliquer à chacun des postes du fonds de roulement ?
- Les principes applicables en matière de prix de transfert font référence à un taux débiteur commercial ou à un taux emprunteur (selon la perspective adoptée par la partie testée) comme taux d'intérêt applicable. Le point médian entre le taux créditeur et le taux débiteur peut être une estimation plausible des conséquences de la détention de différents niveaux de stock sur le bénéfice d'exploitation<sup>60</sup>.
- Détermination de la période précise de comparaison des postes du bilan (comptes clients, comptes fournisseurs et stock) entre la partie testée et les comparables. Par exemple, il est possible de comparer les niveaux des différents postes le dernier jour de l'année (civile). Ce choix de date ne correspond pas toujours à un niveau représentatif du fonds de roulement de l'année notamment en cas de fluctuations saisonnières. En pareils cas, des moyennes peuvent être utilisées si elles sont plus représentatives du niveau du fonds de roulement sur l'année.

Le caractère mécanique et la précision apparente des ajustements du fonds de roulement peuvent conférer à un ajustement une apparence scientifique, qui peut masquer des questions sous-jacentes plus importantes relatives à la fiabilité du comparable potentiel ou au bien-fondé de l'ajustement de principe. Les ajustements du fonds de roulement peuvent entraîner des coûts supplémentaires et une complexité disproportionnée par rapport au gain de fiabilité ou de précision des données.

<sup>59</sup> Baluchová, D. Novembre-décembre 2013. *Determination of the Arm's Length Profitability for Commissionaires—Use of Working Capital Adjustments.*

<sup>60</sup> Schnorberger, S. et Schneider, M. Janvier 2011. *Interest Rates of Working Capital Adjustments In Comparables Analysis: Small Cause, Big Effect.*

Les formules relatives aux ajustements des comptes clients, des comptes fournisseurs et du stock sont exposées à l'annexe 9. L'annexe 10 contient un exemple d'ajustement du fonds de roulement.

#### Encadré 14. Pratiques des pays

Lorsque des ajustements de comparabilité sont pratiqués par des pays et des contribuables, il s'agit le plus souvent d'ajustements du fonds de roulement. Il ressort de l'expérience des pays que les ajustements de comparabilité les plus courants sont les ajustements du fonds de roulement. Les États-Unis, par exemple, pratiquent couramment ce type d'ajustements.

En revanche, l'Afrique du Sud et la Nouvelle-Zélande n'en opèrent pas souvent. Selon ces pays, lorsque des comparables fiables ont été sélectionnés, les ajustements n'ont qu'une incidence minimale sur les résultats. Si le calcul aboutit à une différence significative, il est à craindre que l'écart soit dû à des problèmes plus importants qu'une simple différence de niveau du fonds de roulement.

Source : Entretiens de l'OCDE avec les représentants des pays, mai 2016.

#### 5.2.1 Le fonds de roulement comme substitut à l'ajustement fonctionnel

**Des ajustements du même type que ceux du fonds de roulement sont parfois proposés pour corriger les différences de fonctions, d'actifs et de risques, en particulier en lien avec les stocks ou les stratégies commerciales, notamment celles qui concernent la fourniture de prestations financières à des clients.** Par exemple, un ajustement de ce type peut être suggéré lorsque des fabricants ou des distributeurs indépendants qui détiennent des stocks sont proposés comme comparables potentiels avec des fabricants ou des distributeurs qui n'en détiennent pas. Dans ce cas, un ajustement du fonds de roulement peut être pratiqué pour ajuster à la fois la partie testée et les comparables sur un fonds de roulement « nul » (comptes fournisseurs, comptes clients et stock, ou dans certains cas, uniquement le stock). Il convient toutefois d'examiner soigneusement la fiabilité de ce type d'ajustement : les problèmes pratiques relevés à la section ci-dessus sont tout aussi pertinents, voire davantage, dans ce cas.

### 5.3 Ajustements des différences comptables

**Malgré l'utilisation par les pays de normes comptables internationales, telles que les normes IFRS, il existe encore des différences comptables entre les pays et les différents secteurs ou même entre diverses entités du même secteur.** Il est donc important d'examiner si ces différences peuvent avoir un impact important sur la fiabilité des comparables<sup>61</sup>.

Dans la pratique, des normes et approches comptables différentes peuvent être adoptées par les entités, ce qui peut avoir une incidence sur les informations financières déclarées. De manière générale, il existe trois types de différences :

<sup>61</sup> Gonnet, S., Starkov, V. et Maitra, M. 2014. *Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing countries.*

- **Différences temporelles** : par exemple, radiations de stocks<sup>62</sup>, méthodes différentes de dépréciation ou d'amortissement, amortissement des survaleurs.
- **Différences permanentes** : différences de comptabilisation des revenus et des charges.
- **Différences de classification** : manière de mesurer et de présenter les coûts (tels que l'amortissement), les intérêts, les taxes, les risques de change, les éléments non récurrents et extraordinaires, les charges liées aux options sur actions, les différences de traitement comptable de postes comme les remises, la capitalisation de certaines dépenses, la comptabilisation des biens vendus dans le coût. Classification de certains éléments dans les éléments opérationnels/non opérationnels lorsque l'indicateur de bénéfice testé est appliqué au niveau du bénéfice d'exploitation.

En raison de la quantité limitée d'informations précises, il est parfois difficile de procéder à des ajustements fiables pour tenir compte des différences de traitement comptable. Il existe toutefois certaines solutions pratiques. Il est possible de compenser les différences temporelles des normes comptables en utilisant des données sur plusieurs années. L'application de la méthode MTMN sur la marge nette permet d'éliminer ou d'atténuer certaines différences permanentes ou liées à la classification.

L'annexe 11 contient un exemple d'ajustement pour tenir compte des différences comptables.

## 5.4 Autres ajustements

Une liste des autres ajustements pratiqués couramment est proposée ci-après. Il convient de préciser qu'il ne s'agit pas d'une liste exhaustive des ajustements de comparabilité.

### 5.4.1 Ajustements au titre des caractéristiques physiques

**Lorsqu'il est établi que la méthode du prix comparable sur le marché libre est la plus appropriée, il est courant que des ajustements soient nécessaires pour tenir compte de différences significatives entre les caractéristiques physiques des biens qui ont été vendus ou transférés et les caractéristiques physiques des biens échangés sur le marché libre.** C'est souvent le cas des produits de base. Par exemple, la livraison d'un produit minéral peut avoir des caractéristiques différentes de celles qui sont utilisées habituellement dans le secteur pour le prix de référence ou le prix coté de ce produit.

**Des ajustements de ce type sont plus fiables lorsqu'ils sont conformes aux pratiques (de pleine concurrence) du secteur** ; il est, par exemple, de pratique courante dans le secteur qu'un minerai de fer dont la teneur en fer est analogue à celle du fer sans y être identique, pour lequel il existe un prix de référence courant dans le secteur, puisse être ajusté en conséquence pour tenir compte de la différence de teneur en fer. En outre, plus l'ajustement du prix est important, plus il faut faire preuve de prudence, en particulier lorsqu'il manque des informations fiables pour guider l'ajustement.

---

<sup>62</sup> Par exemple, système du dernier entré, premier sorti (DEPS) par rapport à celui du premier entré, premier sorti (PEPS).

**En cas de différences de produits, certains ajustements pourront être pratiqués avec plus de fiabilité que d'autres.** Certains ajustements peuvent être opérés en toute confiance ; d'autres se rapprocheront de la limite à laquelle il n'est pas certain de pouvoir opérer un ajustement avec fiabilité (par exemple, lorsque l'orientation d'un ajustement est définie alors que son ampleur est incertaine) ; pour d'autres encore, la fiabilité de l'ajustement est plutôt douteuse et présente un risque de type « boîte noire », susceptible d'être remise en cause (notamment en l'absence d'informations supplémentaires sur l'orientation ou l'ampleur de l'ajustement).

**Ces ajustements peuvent évoluer dans le temps, ce qui ne fait qu'accroître leur complexité.** Par exemple, les pénalités sur les prix encourues en cas d'impuretés d'un concentré de cuivre peuvent être minorées ou supprimées si les marchés des concentrés sont tendus et si les fonderies éprouvent des difficultés à trouver des sources d'approvisionnement suffisantes pour fonctionner efficacement.

**D'où l'importance, pour les administrations fiscales, de disposer d'informations actualisées sur les pratiques sectorielles.** Elles peuvent le faire soit en renforçant leur expertise interne et leurs réseaux informels avec les autres administrations fiscales, soit en recourant à une expertise externe moyennant paiement.

#### **5.4.2 Conditions contractuelles et de paiement**

**Il peut être nécessaire d'envisager des ajustements lorsqu'il existe des différences significatives entre les conditions contractuelles de la transaction contrôlée examinée et la (les) transaction(s) potentiellement comparable(s) sur le marché libre.** Par exemple, si le prix d'achat et de vente d'un produit de base précise que les conditions de livraison s'entendent CAF (coût, assurance, fret) et s'il est établi qu'un prix de pleine concurrence de la transaction peut être déterminé à partir de la cotation du produit de base, alors que le prix coté est un prix FAB (franco à bord) au port, il sera probablement nécessaire de procéder à un ajustement pour tenir compte des conditions de livraison différentes. La différence entre la livraison CAF et la livraison FAB se situe au point de transfert de la propriété et de la responsabilité des biens entre le vendeur et l'acheteur. Dans une transaction FAB au port, ce transfert intervient lorsque la livraison arrive au port d'origine. Dans le cadre d'un contrat CAF, le vendeur conserve la propriété, paie les coûts et assume la responsabilité des biens jusqu'à ce qu'ils atteignent le port de destination choisi par l'acheteur. Cet ajustement peut prendre la forme d'un ajustement du prix de valorisation (voir encadré 15).

Les ajustements du fonds de roulement permettent de tenir compte des différences de conditions de paiement (paragraphe 5.2).

#### **5.4.3 Approches du prix de valorisation – ajustements pour tenir compte des différences de point d'évaluation des produits de base**

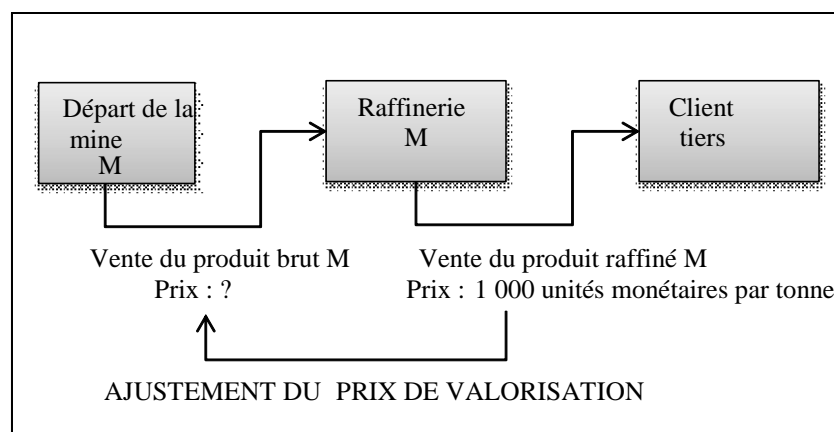
**Il est possible d'utiliser une approche du prix de valorisation pour ajuster le prix d'un produit de base lorsqu'un prix de pleine concurrence connu existe pour ce produit de base à un point de la chaîne de création de valeur, qui est différent du point d'évaluation retenu pour l'analyse des prix de transfert.** En règle générale, cette approche est utilisée lorsqu'il existe un prix de pleine concurrence ou de marché connu, en aval du point d'évaluation concerné : l'ajustement « valorise » les coûts entre les deux pour déterminer le prix du produit en amont. La méthode de valorisation identifie donc tous les coûts pertinents engagés entre le point

d'évaluation concerné et le point du prix de marché et procède à un ajustement tenant compte de ces coûts (y compris la provision éventuelle pour dépenses d'investissement).

**Les types d'ajustements de valorisation les plus simples tiennent compte du fait que le prix de marché connu est calculé à partir du même produit physique dans un lieu différent.** Par conséquent, l'ajustement tient compte du coût de transport entre les deux (voir encadré 15). Des ajustements de valorisation plus complexes seraient nécessaires pour tenir compte des différences de caractéristiques physiques d'un produit de base, notamment du fait qu'un produit est plus ou moins transformé par rapport au produit dont le prix de marché est connu. Dans ce cas, il convient de tenir compte des pratiques habituelles du secteur pour pratiquer un ajustement de valorisation fiable<sup>63</sup>. En général, ces ajustements de valorisation plus complexes tiennent compte du ratio de conversion ou du rendement entre le point du prix de marché connu et le point de valorisation concerné ainsi que des coûts de transformation et de transport (soit les coûts de pleine concurrence, soit une approximation des coûts de pleine concurrence, y compris une provision éventuelle pour dépenses en capital). Dans certains cas, il peut être également nécessaire de procéder à un ajustement pour tenir compte de l'écart temporel entre le point du prix de marché connu et le point de valorisation.

#### Encadré 15. Exemple général d'approche du prix de valorisation

Supposons que le prix de marché du produit de base raffiné M à la raffinerie s'élève à 100 unités monétaires par tonne. La transaction contrôlée concerne la vente du produit de base brut M au départ de la mine entre deux entreprises liées. Les transactions de pleine concurrence du produit de base brut M sont rares et il n'existe pas d'informations publiées sur le prix de ce produit. Si la production d'une tonne de produit de base raffiné M nécessite deux tonnes du produit de base brut M (c'est-à-dire un rendement de 50 pour cent) et si le prix de pleine concurrence pour la transformation et le transport (entre la mine et la raffinerie) s'élève à 15 unités monétaires par tonne, le prix du produit de base brut M peut être calculé comme suit :  $(100 * 50 \%) - 15 = 35$  unités monétaires par tonne



#### Encadré 16. Application de l'approche du prix de valorisation aux coûts de transport

**Cet exemple simplifié illustre l'application de l'approche du prix de valorisation.**

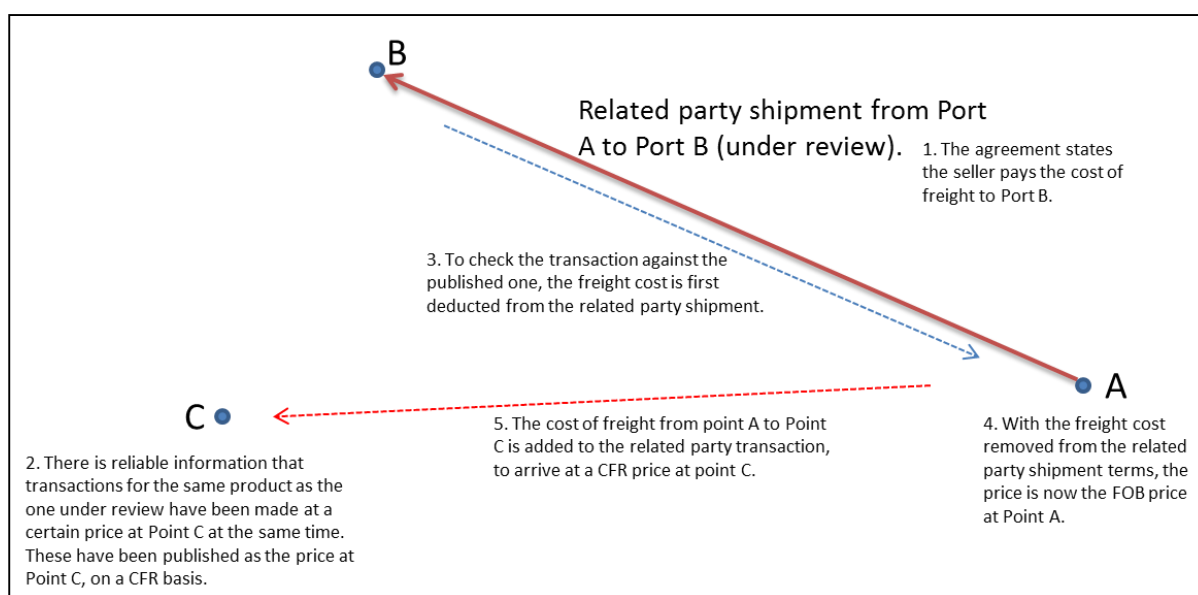
L'administration fiscale doit procéder fréquemment à des ajustements pour tenir compte des différences de conditions de livraison entre les transactions examinées et d'autres transactions intervenant au même moment, surtout lorsqu'elles portent sur des minéraux et des produits de base.

<sup>63</sup> Voir également la section 2 de la Partie IV.

Il est souvent nécessaire, en particulier, de pratiquer un ajustement pour les frais de transport afin de déterminer le prix qui serait appliqué à un produit dans un autre lieu géographique<sup>64</sup>. Pour déterminer le montant de cet ajustement, les parties contractantes et les administrations fiscales utilisent souvent les « prix de valorisation ». En pareil cas, ce sont les estimations publiées des coûts de fret entre différents ports dans le monde entier. Ces coûts peuvent varier en fonction de facteurs tels que le produit expédié, la date de transport et la taille du navire utilisé.

Le graphique 1 fournit un exemple simple de prix de valorisation. L'administration fiscale examine généralement la transaction de la partie liée et applique le prix de valorisation afin de pouvoir comparer le prix avec les données des transactions sur le marché libre portant sur un produit sensiblement identique, à peu près à la même période. À cette étape du processus de l'analyse de comparabilité, ce calcul est effectué uniquement à des fins d'analyse (il n'a pas pour but d'ajuster les impôts payés).

### GRAPHIQUE 1. Exemple de calcul du « prix de valorisation »



**CFR** = Coût et fret signifie que le vendeur livre les marchandises dès qu'elles sont placées à bord du navire ou se procure les marchandises qui ont été déjà livrées. Le transfert du risque de perte ou de dommage des biens a lieu lorsque les marchandises sont à bord du navire et l'acheteur prend en charge tous les coûts à partir de ce moment-là.

**CFR** = Coût et fret signifie que le vendeur livre les marchandises dès qu'elles sont placées à bord du navire ou se procure les marchandises qui ont été déjà livrées. Le transfert du risque de perte ou de dommage des biens a lieu lorsque les marchandises sont à bord du navire. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises vers le port de destination<sup>65</sup>.

Pour utiliser l'approche du prix de valorisation, il faut disposer d'informations fiables sur le transport, qui concernent non seulement une période comparable à celle de la livraison de la partie liée mais aussi le même type de cargaison (cargaison en vrac, par exemple) et de dimension de navire. Dans de nombreux cas, les tarifs de fret réels appliqués par les parties peuvent être également utilisés si elles ont demandé à une tierce partie non liée d'effectuer la livraison en leur nom.

Légendes :

<sup>64</sup> En outre, les coûts de transport peuvent eux-mêmes faire l'objet d'une analyse des prix de transfert si des parties liées assurent la prestation de livraison.

<sup>65</sup> Ces conditions sont définies par la Chambre de commerce internationale. Voir <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/>

Livraison à une partie liée entre le port A et le port B (examiné) :

1. Le contrat stipule que le vendeur prend en charge le coût du fret à destination du port B.
2. Il existe des informations fiables selon lesquelles des transactions portant sur le même produit ont été conclues à un certain prix, au point C et à la même période. Leur publication mentionne le prix au point C sur une base CAF.
3. Pour vérifier la transaction par rapport à la transaction publiée, le coût du fret est tout d'abord déduit de la livraison à la partie liée.
4. Une fois le coût du fret supprimé des conditions de livraison à la partie liée, le prix s'entend désormais FAB au point A.
5. Le coût du fret entre le point A et le point C est ajouté à la transaction avec la partie liée pour obtenir un prix CAF au point C.

## 5.5 Gérer l'absence de comparables (locaux)

### 5.5.1 Généralités

**Comme indiqué ci-dessus, des transactions sur des marchés libres différents de celui de la partie testée représentent parfois des comparables fiables<sup>66</sup> ou peuvent être reconnues ou utilisées comme les meilleurs comparables disponibles à défaut de comparables sur les marchés locaux.** Le recours à des données d'autres marchés n'est pas réservé aux pays en développement. C'est également le cas de nombreux pays développés et même de nombreuses économies de l'OCDE. Dans le cadre de la recherche des comparables disponibles les plus fiables, les différences potentielles de marchés géographiques doivent être mises en balance avec les caractéristiques économiquement pertinentes.

**Il n'existe actuellement aucune orientation spécifique sur les modalités d'évaluation des différences de conditions économiques du marché ou sur les modalités d'application des ajustements potentiels.** Malgré l'utilisation et l'acceptation généralisées des données d'autres marchés, il manque, aux niveaux national, régional et international, des indications pratiques détaillées relatives à leur sélection et aux ajustements potentiels. Les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* et le *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* ne comprennent qu'une disposition générale selon laquelle la comparabilité, et en particulier les conditions économiques du marché, doivent être évaluées et ajustées le cas échéant.

**En l'absence de comparables locaux, les critères de sélection privilégient souvent la proximité géographique pour la sélection de comparables étrangers.** Le raisonnement économique sous-jacent est que certaines régions géographiques (comme l'Union européenne) présentent des similitudes économiques importantes et des flux de capitaux et d'échanges intrarégionaux significatifs. Ces similitudes de principe sont renforcées dans la mesure où il s'agit d'économies qui sont ouvertes et intégrées, qui partagent des réglementations et des autorités de tutelle identiques ou similaires et qui ont le même niveau de développement<sup>67</sup>. En Europe, par exemple, le recours aux comparables régionaux (paneuropéens) est généralisé et il a été approuvé dans le code de conduite du Conseil de l'Union européenne relatif à la documentation

<sup>66</sup> Il faut établir une distinction entre l'utilisation des « données d'autres marchés » (c'est-à-dire les données de sociétés situées dans un pays différent de celui de la partie testée, dont il n'a pas été démontré qu'elles respectaient la norme de comparabilité exigée en matière de circonstances économiques) et les « comparables étrangers » (c'est-à-dire les données de sociétés situées dans un pays différent de la partie testée dont il a été démontré qu'elles répondaient à la norme de comparabilité requise).

<sup>67</sup> Les divergences dans les systèmes de sécurité sociale et de soins de santé, par exemple, peuvent faire une grande différence lorsque des transactions sont comparées avec des données étrangères dans certains secteurs.

des prix de transfert pour les entreprises associées au sein de l'Union européenne<sup>68</sup>. La sélection fondée sur des régions géographiques plus petites ou « sous-régions » est encouragée dans le cas des pays nordiques et ibériques et du Benelux. Une approche similaire est adoptée par la Chine, pays dont l'administration fiscale accepte des échantillons de comparables panasiatiques, en l'absence d'entités chinoises cotées en bourse servant de comparables, et préfère les groupes de sociétés panasiatiques cotées en bourse aux groupes de sociétés privées chinoises. L'Australie et la Nouvelle-Zélande acceptent leurs comparables mutuels. Outre les critères de sélection fondés sur la proximité géographique, certains pays font également état d'une pratique qui consiste à sélectionner des marchés étrangers acceptables par référence à des notations de crédit et/ou des structures économiques similaires des pays (y compris les systèmes juridiques et réglementaires, les industries dominantes, etc.).

**À l'exception des situations qui impliquent une comparaison du prix des produits avec un marché réellement mondial (ou régional), comme pour certains produits de base, la validité du recours à des données de marchés étrangers n'a pas fait l'objet d'une analyse approfondie.** Meenan et al. (2004) examinent si des données comparables paneuropéennes fournissent des intervalles de pleine concurrence statistiquement différents des échantillons nationaux spécifiques. L'analyse porte sur 16 pays de l'UE et valide l'utilisation de données paneuropéennes. Une répétition de l'exercice utilisant la même approche que Meenan et al. en 2004 mais avec les données de sociétés portant sur les années 2008-2014 aboutit cependant à un tout autre résultat et suggère une hétérogénéité importante des ratios de rentabilité, y compris dans le contexte européen (voir l'analyse de l'annexe 12).

**En résumé, l'utilisation de données étrangères – bien qu'elle soit assez répandue dans la pratique en raison de l'absence de comparables locaux – n'a pas été suffisamment étudiée pour permettre de tirer des conclusions définitives quant à sa fiabilité.** Les éléments disponibles ne sont pas concluants. Aussi, ce rapport ne formule pas de règle générale sur les circonstances dans lesquelles des données étrangères pourraient ou devraient être utilisées. Il convient toutefois d'insister sur le fait que cette question mérite une étude plus approfondie.

### **5.5.2 Ajustements des différences de marché géographique**

**Il existe diverses approches des ajustements visant à gommer les différences de contexte des pays. Actuellement, il n'y a pas de méthode largement reconnue.** Une méthode simple d'ajustement des différences du marché résoudrait un grand nombre de difficultés auxquelles sont confrontés les spécialistes des prix de transfert dans les pays en développement. Dans de nombreuses transactions, la complexité d'appréhension des différences de marché semble cependant exclure toute solution simple.

Des études universitaires soulignent l'importance potentielle des effets propres à chaque pays<sup>69</sup>. Cependant, les solutions de substitution qui pourraient être utilisées pour rendre compte de ces

---

<sup>68</sup> Paragraphe 25 : « Les États membres devraient évaluer les éléments de comparaison (« comparables ») nationaux ou d'autres pays sur la base des éléments factuels et de la situation spécifiques à chaque cas. À titre d'exemple, les éléments de comparaison trouvés dans des bases de données paneuropéennes ne devraient pas être automatiquement rejetés. L'utilisation d'éléments de comparaison d'autres pays ne devrait pas, en soi, exposer le contribuable à des sanctions pour non-respect des exigences en matière de documentation ». ' Source : <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%209738%202006%20INIT>.

<sup>69</sup> Voir par exemple : Makino, S., T. Isobe, et C. M. Chan. 2004. "Does Country Matter?" *Strategic Management Journal* 25 (10): 1027 – 43, Hawawini, G., V. Subramanian et P. Verdin. 2004. "The Home Country in the Age of Globalization: How Much Does It Matter for Firm Performance?" *Journal of World Business* 39 (2): 121–35.



différences ne sont pas facilement accessibles. Les spécialistes doivent néanmoins gérer l'incertitude qui en résulte, notamment évaluer les écarts potentiels résultant des effets propres à chaque pays par rapport aux autres écarts qui peuvent exister dans les meilleures données locales disponibles (le cas échéant) et procéder à des ajustements spécifiques au pays lorsqu'ils améliorent la fiabilité de la comparaison. Un certain nombre d'approches des ajustements tenant compte des différences entre pays sont abordées ci-après ; elles posent toutefois des problèmes méthodologiques<sup>70</sup>.

### **5.5.3 Ajustements du risque pays par l'ajout d'une prime (ou d'un escompte) à l'indicateur de bénéfice**

**Le risque pays peut être défini comme le risque induit par la situation géographique d'une activité commerciale plutôt que par sa nature fondamentale.** Ce risque peut être lié au contexte politique ou économique dans lequel l'entreprise exerce ses activités. Le risque pays n'est pas uniquement une notion de prix de transfert, mais une variable réelle dont les entreprises tiennent compte pour réaliser des investissements ou conclure des transactions avec des tiers.

**La plupart des propositions d'ajustements pour tenir compte du risque pays visent à ajouter une prime/un escompte aux résultats des comparables.** Ces ajustements fondés sur le risque sont conçus pour prendre en compte les différences de risques encourus en matière de concurrence, crédit, change, responsabilité du fait du produit, obsolescence technologique, etc.

**Dans la pratique, il existe plusieurs méthodes d'ajustement des risques pays.** Elles vont des plus simples aux plus complexes et présentent chacune des avantages et des inconvénients. L'une des approches consiste à utiliser l'ajustement du fonds de roulement en tant que variable substitutive du risque pays. Büttner (2012) propose d'appliquer l'écart de rendement des obligations d'État à long terme aux actifs d'exploitation comme base d'ajustement du bénéfice opérationnel. Meenan et al. (2014) suggèrent des ajustements du bénéfice opérationnel fondés sur les différences de coût moyen pondéré du capital (CMPC) entre la partie testée et les comparables.

**Il y a toutefois lieu de noter qu'il existe peu d'éléments concrets démontrant la fiabilité des approches proposées.** Il convient d'examiner attentivement si ces approches peuvent rendre compte des différences de risque et, par conséquent, de la rentabilité attendue (le cas échéant) des entreprises commerciales dans divers pays.

L'annexe 13 fournit des exemples d'ajustements du risque pays.

### **5.5.4 Ajustement du fonds de roulement comme variable de substitution de l'ajustement du risque pays**

**D'aucuns affirment que les différences affectant le fonds de roulement reflètent les différences de facteurs économiquement pertinents tels que le risque pays<sup>71</sup>, qui auraient une incidence sur le prix des transactions entre parties indépendantes.** Les ajustements du fonds de roulement opérés sur les comparables locaux (et régionaux) impliquent l'évaluation des

---

<sup>70</sup> Voir l'annexe 12.

<sup>71</sup> Il peut s'agir de différences de taux d'intérêt des dettes à court terme, de conditions de crédit et de risques de crédit pour les entreprises qui empruntent. Voir Gonnet, S et al, (2014) *Comparability Adjustments: In the absence of suitable local comparables in emerging and developing economies*

écarts entre les comptes clients et la rémunération de cet écart par un taux d'intérêt approprié tenant compte du risque de crédit. Dans des circonstances où les entreprises déploient leurs activités dans une région où non seulement les circonstances économiques mais aussi le risque de crédit et les taux d'intérêt sous-jacents sont sensiblement différents de la partie testée et des comparables, il y a lieu d'envisager également des ajustements pour neutraliser ces différences.

**L'ajustement du fonds de roulement s'effectue en deux temps.** La première étape consiste à ajuster les comptes clients des comparables du pays A pour les remettre à zéro et à appliquer le taux d'intérêt du pays A à l'écart, ce qui se traduit par une diminution des revenus des comparables et, par conséquent, par une baisse de la marge bénéficiaire. La seconde étape consiste à ajuster les comptes clients des comparables du pays A pour les faire passer de zéro au niveau de la partie testée du pays B et à leur appliquer le taux d'intérêt du pays B, ce qui augmente les revenus des comparables et se traduit, par conséquent, par une hausse de la marge bénéficiaire. L'annexe 14 fournit des formules de calcul de cet ajustement.

#### Encadré 17. Pratiques des pays

Les pays en développement recourent, souvent par nécessité, à des comparables étrangers. Les ajustements du risque pays peuvent donc revêtir une importance particulière pour les pays en développement.

Procéder à des ajustements du risque pays **est affaire de jugement**. Certains pays, comme l'Australie, préfèrent renoncer à pratiquer ces ajustements. La Colombie considère qu'elle n'a pas suffisamment de connaissances pour déterminer quand et comment appliquer un ajustement du risque pays (et à quels types de transactions).

L'Afrique du Sud ne disposant pas de comparables locaux, elle utilise toujours des comparables étrangers. Elle sélectionne en premier lieu des pays au profil de risque identique. À défaut, elle choisit des pays présentant un profil de risque différent et doit alors procéder à des ajustements du risque pays.

Le Mexique fait remarquer qu'en raison des contraintes relatives au nombre d'entreprises locales cotées en bourse, il cherche souvent à utiliser des comparables externes provenant de marchés similaires. Les marchés des États-Unis et du Canada sont étroitement liés à celui du Mexique par le biais d'accords de libre-échange. Le Mexique procède souvent des ajustements du marché géographique lorsqu'il utilise des comparables des États-Unis ou du Canada. En revanche, la Colombie utilise également des comparables des États-Unis et du Canada mais ne pratique pas d'ajustements spécifiques du risque pays. Lorsque les circonstances s'y prêtent, le Mexique peut envisager de rechercher des comparables dans des économies similaires, par exemple en Inde et en Malaisie.

Le Canada utilise souvent des comparables des États-Unis mais compte tenu des différences du risque de marché, des ajustements sont parfois considérés comme nécessaires. Ces types d'ajustements sont toutefois difficilement quantifiables.

Source : Entretiens de l'OCDE avec les représentants des pays, mai 2016.

## 6. Interprétation et utilisation des données recueillies, détermination de la rémunération de pleine concurrence.

(Étape 9 du processus type décrit au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert*, Paragraphe 5.3.7 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert*)

**Une analyse de comparabilité et l'application de la méthode de prix de transfert la plus appropriée peuvent aboutir à un « intervalle » d'indicateurs financiers (prix ou marges)**

**bénéficiaires) à la fiabilité équivalente.** Rappelant que les prix de transfert ne sont pas une science exacte, les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* affirment :

*« Très souvent, l'application de la méthode ou des méthodes les plus appropriées débouchera sur un intervalle de chiffres tous relativement aussi fiables. Dans ce cas, les différences entre les chiffres compris dans cet intervalle peuvent être dues au fait qu'en général l'application du principe de pleine concurrence ne permet d'obtenir qu'une approximation des conditions qui seraient établies entre des entreprises indépendantes. Il est également possible que les différents points de l'intervalle résultent de ce que des entreprises indépendantes effectuant des transactions comparables dans des circonstances comparables ne pratiqueraient pas exactement le même prix pour la transaction en question »<sup>72</sup>.*

Une pratique courante consiste donc à calculer un intervalle de résultats et à déterminer si l'indicateur financier relatif à la transaction examinée est compris dans l'intervalle de pleine concurrence. Si c'est le cas, le prix de transfert sera généralement considéré comme un prix de pleine concurrence. Dans le cas contraire, le contribuable ou l'administration fiscale doit procéder à un ajustement du bénéfice imposable qui place l'indicateur concerné dans l'intervalle.

**Les règles sur les prix de transfert de certains pays peuvent définir explicitement un intervalle de pleine concurrence et autoriser l'utilisation d'une technique statistique lorsqu'il n'est pas possible d'établir un intervalle de pleine concurrence.** Ces règles sont décrites ci-après.

## 6.1 Intervalle de pleine concurrence

**Un intervalle de pleine concurrence est un intervalle d'indicateurs financiers chiffrés pertinents (par exemple, le prix, la marge de revente, la marge sur coût, le ratio de bénéfice net ou un partage des bénéfices) obtenu en appliquant la méthode de prix de transfert la plus appropriée à un certain nombre de transactions sur le marché libre qui sont toutes comparables et également comparables à la transaction contrôlée.** Lorsque les résultats de la (des) transaction(s) contrôlée(s) sont compris dans l'intervalle de pleine concurrence, le contribuable est considéré comme ayant respecté le principe de pleine concurrence et un ajustement n'est pas justifié.

Normalement, un intervalle de pleine concurrence doit être relativement étroit. Il est improbable qu'une recherche effectuée dans une base de données commerciale, sans mise au point supplémentaire ni sélection manuelle, puisse aboutir à un intervalle de pleine concurrence en raison des fréquentes différences qualitatives qui peuvent avoir une incidence sur les résultats.

Il est parfois difficile, pour un contribuable ou une administration fiscale, de déterminer si un intervalle est un « intervalle de pleine concurrence ». Les administrations fiscales peuvent aussi s'inquiéter des incertitudes générées lorsque l'intervalle de résultats d'un ensemble de comparables est étendu. C'est pourquoi les pays pourraient envisager d'introduire dans les règles une disposition qui limite l'application du concept à des intervalles relativement resserrés. Par exemple, ils pourraient stipuler que le point le plus élevé d'un intervalle ne doit pas dépasser un certain pourcentage (par exemple, 25 pour cent) du point le plus bas de l'intervalle. Lorsque cette limite est dépassée, une approche statistique pourrait être prescrite.

---

<sup>72</sup> Paragraphe 3.55 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

## 6.2 Approches statistiques

**L'application de la méthode la plus appropriée peut aboutir à un certain nombre d'indicateurs financiers dont il est difficile de déterminer le degré de comparabilité entre eux ainsi qu'avec les transactions contrôlées.** Cela peut survenir notamment en cas d'utilisation d'une base de données commerciale, qui ne fournira probablement pas suffisamment d'informations pour pouvoir comparer les transactions sous-jacentes avec un degré de fiabilité élevé. Dans ce cas, les règles sur les prix de transfert pourraient préciser qu'une technique statistique doit être utilisée. L'intervalle interquartile est sans doute la technique statistique la plus courante mais il en existe beaucoup d'autres. L'annexe 15 explique comment calculer l'intervalle interquartile.

### Encadré 18. Producteur de sucre

Selon les faits exposés dans l'encadré 5, la société A (producteur de sucre) se définit plus précisément comme un sous-traitant, la MTMN étant la méthode de prix de transfert la plus appropriée, avec le bénéfice d'exploitation/les coûts complets comme indicateur de bénéfice. La recherche dans la base de données a abouti à 33 comparables potentiels. Les ratios d'indicateurs de bénéfice pertinents (marge d'exploitation/coûts complets) de chacun des comparables potentiels ont été extraits de la base de données et ont produit un intervalle compris entre 1.2 % et 14.7 %.

Comme indiqué, le processus de recherche a identifié un nombre relativement important de comparables potentiels et a abouti à un intervalle relativement large. Il a été également mentionné que la nature du processus de recherche ne permettait pas de délimiter avec précision le degré de comparabilité de chacun des comparables potentiels mais qu'il n'était pas possible de définir précisément cette incertitude ou de procéder à des ajustements pour en tenir compte. Il a donc été décidé de suivre une approche statistique qui prend en compte la tendance centrale afin de restreindre l'intervalle conformément à la législation nationale sur les prix de transfert du pays A.

L'approche statistique a défini un intervalle interquartile compris entre 6.1 % et 8.8 %. L'indicateur de bénéfice réel de la société A était négatif pour la période en question. Il a donc été décidé d'ajuster le bénéfice imposable de la société A à un niveau qui place son ratio bénéfice d'exploitation/coûts complets à un point approprié de cet intervalle. Dans le cas d'espèce, il a été décidé d'utiliser le point médian de l'intervalle.

## 6.3 Détermination d'un intervalle de pleine concurrence ou d'un point à partir d'un résultat potentiellement comparable

**L'alternative aux ajustements de comparabilité pourrait consister à sélectionner un point différent de l'intervalle selon les fonctions exercées, les actifs employés et les risques encourus.** Il est possible, par exemple, de déterminer la rémunération de pleine concurrence d'un distributeur dont les fonctions, actifs et risques sont relativement limités en se référant à un point inférieur de l'intervalle de résultats des distributeurs non contrôlés. De la même manière, un point plus élevé pourrait être appliqué afin de déterminer la rémunération de pleine concurrence d'un distributeur dont les fonctions, actifs et risques sont plus élevés.

### Encadré 19. Pratiques des pays

La réglementation des États-Unis décrit à la fois le concept d'intervalle de pleine concurrence et le concept d'intervalle interquartile. L'un ou l'autre peut être employé en fonction de la qualité des comparables (c'est-à-dire leur similitude par rapport à la transaction contrôlée) et de la cohérence des comparables (c'est-à-dire leur degré de similitude mutuelle). Ainsi, lorsqu'il est possible de définir un intervalle en utilisant des comparables qui présentent à la fois une qualité et une cohérence élevées, un intervalle de pleine concurrence qui inclut tous les comparables peut être utilisé et un résultat qui se situe dans l'intervalle est considéré comme un résultat de pleine concurrence. En revanche, si la qualité et la cohérence des comparables sont moindres, ils peuvent être utilisés pour définir un intervalle interquartile qui ignore les 25 % supérieurs et inférieurs des comparables. Les résultats qui se situent en dehors de l'intervalle interquartile sont généralement pris à la médiane de l'intervalle. L'adoption par les États-Unis de ce concept d'intervalles tient compte du fait que des méthodes statistiques (telles que l'intervalle interquartile) peuvent être appropriées pour améliorer la fiabilité de l'analyse lorsque les comparables ne présentent pas une qualité ou une cohérence optimale et lorsque des ajustements de comparabilité, qui renforcent la fiabilité de la comparaison, ne permettent pas de neutraliser suffisamment des différences significatives.

La Norvège adopte également cette démarche en sélectionnant un point différent de l'intervalle comme alternative aux ajustements de comparabilité.

Source : Entretiens de l'OCDE avec les représentants des pays, mai 2016.

#### 6.3.1 Ratios de diagnostic (financier)

**Dans certains cas, des ratios de diagnostic peuvent être utilisés afin d'améliorer la fiabilité d'un ensemble de comparables potentiels.** Ces ratios peuvent servir à établir une distinction entre les résultats de transactions présentant des degrés de comparabilité différents et à éliminer éventuellement ceux qui ont un degré de comparabilité inférieur au groupe de comparables potentiels<sup>73</sup>. Il est possible d'utiliser un ou plusieurs ratios de diagnostic comme une sorte de filtre supplémentaire afin de restreindre l'intervalle lorsqu'il subsiste des défauts de comparabilité dans le groupe de comparables potentiels, difficiles à éliminer par ailleurs, qui se traduisent pas un intervalle qui serait alors extrêmement large. Par exemple, un ratio charges de commercialisation et de publicité/ventes pourrait être un indicateur de l'intensité de la fonction de commercialisation et de publicité déployée. Ce ratio pourrait être employé pour affiner l'intervalle de pleine concurrence à partir de comparables présentant des activités de commercialisation/publicité d'intensité similaire. D'autres modalités d'utilisation des ratios de diagnostic sont possibles pour contribuer à l'analyse et à l'interprétation des données d'un groupe de comparables potentiels.

Les autres types de ratios de diagnostic fréquemment utilisés sont les suivants : actifs incorporels/total des actifs, jours de stocks (moyenne), délai (moyen) de recouvrement des créances, délai (moyen) de règlement des fournisseurs, chiffre d'affaires par employé, actifs fixes/total des actifs, stock/ventes, actifs opérationnels/total des actifs, actifs fixes/total des ventes, actifs fixes/nombre d'employés, dépenses d'exploitation/ventes, coût des ventes/ventes et stocks/total des actifs.

**Le choix du ratio utilisé dépend de divers facteurs liés à la nature de l'entreprise et, en particulier, aux principaux facteurs de création de valeur propres à celle-ci.** Il dépend

<sup>73</sup> Paragraphe 3.56 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

également de la disponibilité des données. Une analyse fonctionnelle adéquate et une bonne compréhension de l'entreprise sont utiles pour déterminer quels ratios de diagnostic utiliser et contribuent à éviter une sélection arbitraire ou une utilisation subjective de ces techniques<sup>74</sup>. Voir les annexes 16, 17 et 18 sur les ratios financiers et acronymes courants et sur les ratios mesurant les fonctions, actifs et risques.

## 6.4 Approches par composante

**Une approche par composante divise les activités d'une entreprise en un certain nombre de composantes, puis détermine ou vérifie le résultat de pleine concurrence de chacune de ces composantes.** Le revenu de l'activité combinée est obtenu en additionnant le revenu de chacune des composantes.

### Encadré 20. Approches par composante

L'Australie applique l'approche par composante dans certaines circonstances. Lorsque c'est le cas, elle l'associe généralement à d'autres méthodes/approches de prix de transfert.

Prenons l'exemple d'une entité, la société X, située dans le pays X, qui assemble des produits à partir de composants puis commercialise et vend les produits finis à des clients tiers. Les principaux faits sont les suivants :

- La société X achète le composant A à la société Y située dans le pays Y. Il s'agit du composant le plus complexe sur le plan technique, qui comprend des actifs incorporels qui sont correctement attribués à la société Y.
- La société X achète également divers autres composants à des fournisseurs liés et non liés.
- Dans le cadre de ses opérations de montage, la société X n'utilise pas d'actifs incorporels de valeur et n'assume pas de risque significatif.
- La société X vend les produits finis à des clients non liés. De ce fait, elle déploie une activité de vente qui exerce des fonctions, utilise des actifs et encourt des risques similaires à ceux qui sont assumés par des distributeurs tiers dans des circonstances similaires. Elle conserve la propriété juridique des produits finis jusqu'au point de vente.

L'analyse de comparabilité conclut qu'une méthode unilatérale est la plus appropriée, la société X étant la partie testée. Il est cependant impossible d'identifier des entreprises indépendantes comparables qui exercent des fonctions de montage et de vente identiques dans les mêmes conditions. Mais il existe des informations sur des entreprises de montage et sur des distributeurs indépendants de telle sorte qu'une approche par composante peut être envisagée comme méthode d'approximation du revenu des fonctions de montage et des fonctions de vente. En l'espèce :

- Le revenu de la fonction de montage peut être déterminé en utilisant comme comparables des entreprises de montage indépendantes ou des fabricants à faible risque. Dans ce cas, la méthode du coût majoré ou du rendement de l'actif peut être appropriée.
- Il est possible de déterminer le revenu de la fonction de vente en utilisant comme comparables des distributeurs d'achat/revente. Dans ce cas, une méthode fondée sur la marge brute ou sur la marge nette (bénéfice d'exploitation/ventes ou bénéfice d'exploitation/dépenses d'exploitation) peut être appropriée.

Les résultats de ces deux analyses doivent être ensuite combinés pour calculer la rémunération de pleine concurrence de la société X. Avec ce type d'approche, il est indispensable que l'analyse soit correcte dans son ensemble. La somme des composantes ne constitue pas toujours une mesure fiable de l'ensemble, en

<sup>74</sup> Un exemple de la manière de calculer les ratios de diagnostic est proposé dans : Gommers, E.; Reyneveld, J.; et Lund, H. juillet/août 2007. *Pan-European Comparables Searches: Enhancing Comparability Using Diagnostic Ratios.*

particulier lorsqu'il existe des avantages synergiques significatifs entre les composantes. Il y a lieu de veiller tout particulièrement à éviter un double comptage de la rémunération des fonctions, actifs et risques qui peuvent être communs aux deux composantes.

Il convient de noter que lorsque l'approche par composante combine les résultats de deux maillons de la chaîne de création de valeur, cela oblige souvent à poser l'hypothèse d'un prix de transfert interne entre le premier et le second maillon.

## 7. Résumé

**La Partie II** était consacrée au rôle joué par les données sur les comparables dans une analyse de prix de transfert et dans la définition, la vérification et la fixation du prix d'une transaction entre entreprises associées. La Partie II proposait également des mesures visant à améliorer l'accessibilité des données existantes et à renforcer l'efficacité des analyses de comparabilité.

# PARTIE III : APPROCHES DE L'APPLICATION DE PRINCIPES INTERNATIONALEMENT RECONNUS EN L'ABSENCE DE COMPARABLES

## 1. Introduction

Il est peu probable que les problèmes abordés à la Partie II et les mesures suggérées apportent une solution complète au problème de fond auquel sont confrontés de nombreux pays en développement, à savoir l'insuffisance de données pour permettre une analyse de comparabilité fiable. Les pays en développement font régulièrement état de ce problème qui a été mis en lumière dans le *Rapport du Groupe de travail du G20 pour le développement sur l'impact du Projet BEPS dans les pays à faibles revenus*. Il ressort également du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* qu'il est souvent difficile en pratique, en particulier dans certains pays en développement, d'obtenir les informations utiles pour appliquer le principe du prix de pleine concurrence<sup>75</sup>.

**La Partie III est consacrée aux actions qui pourraient être menées pour faire face aux situations dans lesquelles les données utiles font défaut, à savoir :**

- Adopter des mesures visant à accroître la masse de données de sources primaires disponibles, en particulier d'informations publiées tirées des comptes financiers d'entreprises indépendantes ;
- Étudier l'utilisation d'autres données pouvant être instructives sur la conformité d'une transaction au principe de pleine concurrence ;
- Utiliser des régimes de protection ou à d'autres règles normatives ;
- Utiliser la méthode transactionnelle du partage des bénéfices ;
- Recourir à des mesures de lutte contre l'évasion fiscale.

**Il convient de ne pas perdre de vue que, si la comparabilité constitue toujours l'élément essentiel et consubstantiel du principe de pleine concurrence et si toutes les données fiables et disponibles doivent être utilisées dans toute la mesure possible, il est rare de disposer de données permettant d'établir une mesure bien définie du prix ou du résultat de pleine concurrence.** Dans de nombreux cas, les données comparables contiennent des informations qui ne permettent d'obtenir qu'une mesure approximative du prix de pleine concurrence. C'est ce que permet de prendre en compte l'ajustement compensatoire dont il est question dans la Partie II. Dans d'autres cas, les données comparables disponibles peuvent n'apporter tout au plus qu'un éclairage ou quelques indications sur la situation de pleine concurrence.

**Cette réalité signifie que toutes les parties doivent être réalistes quant à l'utilisation des données comparables et éviter de considérer à tort que les analyses de comparabilité**

---

<sup>75</sup> Section 1.10.6 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* (2013).



**apportent toujours des réponses bien précises et définitives.** Il faut souvent avoir conscience qu'une analyse de comparabilité n'offre qu'une réponse approximative et que dans bien des cas, une certaine flexibilité est nécessaire pour apporter une réponse de principe.

**Certains pays, notamment ceux qui ont une plus grande expérience des prix de transfert, cherchent à atténuer le problème en négociant avec les contribuables afin de parvenir à un résultat de pleine concurrence raisonnable tandis que d'autres, en particulier de nombreux pays en développement, préfèrent éviter de procéder de cette manière.** Par ailleurs, de nombreux pays en développement affirment ne pas avoir les capacités pour négocier ainsi<sup>76</sup>. Lorsque les administrations fiscales négocient avec les contribuables, les informations disponibles éclairent les négociations.

## 2. Approches visant à accroître la disponibilité des données comparables de sources primaires

**La disponibilité des informations sur les sociétés tombant dans le domaine public dépend d'un certain nombre de facteurs interdépendants couvrant les déterminants macroéconomiques, les politiques publiques et les pratiques administratives.** Le facteur déterminant initial le plus visible est le rapport entre la taille de l'économie d'un pays et le nombre d'entreprises dans ce pays. Les autres facteurs structurels peuvent être la domination des marchés par quelques grandes entreprises multinationales, un actionnariat public important dans certains secteurs et la présence importante d'acteurs économiques de plus petite taille, parfois informels, dans de nombreux pays en développement. Outre ces facteurs structurels, un certain nombre de décisions d'ordre réglementaire et administratif jouent également sur la disponibilité des informations.

**Le cadre réglementaire en place dans un pays, définissant les obligations en matière d'établissement et de dépôt des comptes financiers, est à l'origine de toutes les informations accessibles aux fournisseurs de bases de données privées.** En dépit des multiples initiatives prises pour améliorer les pratiques en matière de comptabilité et de vérification, notamment des efforts d'harmonisation déployés au sein de l'UE pour obliger, de manière générale, les sociétés à établir et déposer des comptes financiers accessibles au public, de nombreux pays ne disposent pas encore du cadre réglementaire approprié. Souvent, seules les sociétés appartenant à un sous-ensemble (sociétés cotées, sociétés financières) sont tenues d'établir et de publier leurs comptes<sup>77</sup>. Les registres centraux qui permettent d'accéder aux informations sur les entreprises sont parfois inexistantes ou n'offrent que très peu de fonctionnalités, ce qui complique les efforts de collecte de données normalisées. Il arrive, par exemple, que les informations ne soient pas disponibles en version électronique ou ne puissent être partagées que sous une forme agrégée. La facilité et le coût d'accès aux dossiers ont une incidence sur les stratégies d'acquisition de données des fournisseurs de bases de données commerciales. Si un certain nombre de pays ne facturent pas l'accès aux informations, d'autres soumettent à un surcoût non négligeable l'obtention de données en masse. Enfin, même lorsque les obligations en matière d'information existent bel et bien et lorsque les coûts d'acquisition des données sont raisonnables, des lacunes au niveau de la conformité et de l'application effective

---

<sup>76</sup> Dans ce domaine, l'assistance technique ou le déploiement d'experts dans le cadre de programmes tels que l'Initiative du PNUD et de l'OCDE Inspecteurs des impôts sans frontières pourraient permettre de procurer un soutien aux administrations fiscales.

<sup>77</sup> En outre, des seuils d'exclusion fondés sur la taille sont généralement appliqués afin d'abaisser les coûts de mise en conformité pour les petites et moyenne entreprises.

peuvent compromettre l'accès aux données. La sous-représentation d'un certain nombre de grandes économies européennes<sup>78</sup> dans les bases de données publiques s'explique probablement en partie par le comportement des sociétés non cotées au regard de leurs obligations et par des différences entre les stratégies visant à faire respecter les obligations en matière de dépôt des comptes. Les pénalités en cas de non-communication des informations financières varient considérablement, y compris au sein des États membres de l'UE.

**Même s'il ne s'agit pas de la préoccupation principale, l'utilisation des informations des sociétés à des fins fiscales est une question pertinente au regard des initiatives actuelles et à venir en matière de réforme financière des entreprises.** Le débat public sur la transparence, la gouvernance d'entreprise et la communication des informations financières des entreprises a pris de l'ampleur. Les opinions des nombreux acteurs et parties prenantes tracent un large spectre d'objectifs et d'attentes. C'est pourquoi plusieurs initiatives prises par l'UE et les institutions financières internationales pour renforcer les pratiques en matière de comptabilité et de vérification, sont allées dans le sens de la réforme<sup>79</sup> ; des obstacles importants subsistent cependant. Il conviendrait donc de prendre en considération l'importance des documents accessibles au public pour le bon fonctionnement des régimes de prix de transfert dans le cadre de l'instauration d'obligations en matière d'information financière ou de la réforme des obligations existantes<sup>80</sup>.

### 3. Approches axées sur la conformité au principe de pleine concurrence d'une transaction

Il peut être particulièrement utile de vérifier la conformité au principe de pleine concurrence d'une transaction lorsqu'il n'est pas possible de trouver des comparables suffisamment fiables. Cette section montre à quel point il importe de délimiter précisément une transaction, y compris en l'absence de comparables. Plusieurs exemples sont proposés.

#### 3.1. Critère des bénéfices perçus

**Le critère des bénéfices est une application générale du principe de pleine concurrence, mais il est surtout appliqué à des paiements entre des entreprises associées en échange de prestations de services ou du droit d'utiliser un actif incorporel.**

S'agissant de prestations de services et de la question de savoir à quel moment un service a été rendu, on peut lire dans les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* :

*...on recherchera si l'activité présente [...] un intérêt économique ou commercial renforçant ou maintenant sa position commerciale. On peut répondre à cette question en se demandant si, dans des circonstances comparables, une entreprise indépendante aurait été*

---

<sup>78</sup> Voir également le document pour commentaires sur l'Action 11 du Projet BEPS.

<sup>79</sup> Voir, par exemple, les travaux du Centre pour la réforme de l'information financière (Centre for Financial Reporting Reform) du Groupe de la Banque mondiale (<http://go.worldbank.org/TJIUDM0870>) et les travaux de la Commission européenne sur l'harmonisation des exigences relatives à la communication d'informations au sein de l'UE et pour la promotion de normes équivalentes dans les pays tiers ([http://ec.europa.eu/internal\\_market/accounting/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/index_en.htm)).

<sup>80</sup> Voir Devereux, M et al (2011) *Transparency in Reporting Financial Data by Multinational Corporations*

*disposée à payer une autre entreprise indépendante pour exécuter cette activité ou si elle l'aurait exécutée elle-même en interne.*<sup>81</sup>

Cela signifie qu'une analyse de comparabilité appliquée à une prestation de service amènerait notamment à se demander si, dans des conditions de pleine concurrence, un paiement aurait été effectué.

**Un critère similaire sera souvent appliqué à un paiement effectué en échange du droit d'utiliser un actif incorporel, prenant généralement la forme d'une redevance.** L'application du principe de pleine concurrence à des transactions portant sur des actifs incorporels est complexe (et elle est abordée à nouveau ci-après), mais il s'agit avant tout de se demander si, selon le principe de pleine concurrence, celui qui a payé une somme en échange du droit d'utiliser des actifs incorporels accepterait en fait de payer une partie indépendante en échange (d'une partie ou de la totalité) de ce droit. Une analyse de ce type peut amener à se demander si le preneur de licence a besoin d'utiliser l'actif incorporel dans son activité, s'il bénéficie de l'utilisation de l'actif incorporel et, dans l'affirmative, dans quelle mesure (c'est-à-dire dans quelle mesure l'actif incorporel est créateur de valeur pour le preneur de licence ?), et si le concédant serait en droit, en vertu du principe de pleine concurrence, d'imposer une redevance en échange de l'utilisation de l'actif en question. Les réponses à ces questions sont importantes pour déterminer si et dans quelle mesure le paiement d'une redevance est conforme au principe de pleine concurrence.

#### 4. Régimes de protection, marges fixes et autres approches normatives<sup>82</sup>

**Dans le cadre d'un système de prix de transfert, un régime de protection est une mesure de simplification qui s'applique à une catégorie bien définie de contribuables ou de transactions et qui les exempte de certaines obligations normalement imposées par les règles générales en matière de prix de transfert applicables dans un pays.** L'une des vertus d'un régime de protection bien encadré réside dans le fait qu'il réduit la nécessité de trouver des données comparables et de réaliser une étude comparative pour chaque cas. On trouve dans la section E du chapitre IV des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* des orientations générales sur les régimes de protection.

**Aux fins du présent manuel pratique, un régime de protection fait référence à deux types de dispositions :**

- Un mécanisme qui permet à une administration fiscale de prescrire une méthode de prix de transfert appropriée – et un niveau ou un intervalle d'indicateurs financiers correspondant – dont elle considère qu'elle respecte les exigences imposées par les règles en matière de prix de transfert. Un tel régime de protection n'est applicable qu'à une catégorie bien définie de transactions. (« Régime de protection applicable aux prix de transfert »)

---

<sup>81</sup> Paragraphe 7.6 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

<sup>82</sup> Il convient de noter que si les régimes de protection, marges fixes et autres approches normatives sont abordés ici comme des méthodes susceptibles d'être utilisées pour faire face à l'absence de comparables, ils peuvent s'appliquer à d'autres fins, notamment en tant qu'instruments de simplification ou anti-abus.

- La prescription par une administration fiscale d'un processus qui, lorsqu'il est appliqué à une catégorie bien définie de transactions, produit un résultat dont on considère qu'il respecte les exigences imposées par les règles en matière de prix de transfert. (« Régime de protection applicable à un processus de prix de transfert »)

Les deux types de régimes de protection présentent des avantages potentiels pour l'administration fiscale et les contribuables. Les régimes de protection applicables aux prix de transfert sont les premiers traités dans les paragraphes qui suivent, mais il convient de noter que bon nombre des considérations les concernant sont également valables pour les régimes de protection applicables à un processus de prix de transfert.

#### 4.1 Régimes de protection applicables aux prix de transfert

**Un régime de protection applicable aux prix de transfert est généralement prescrit par la législation fiscale ou les réglementations ou orientations applicables en matière fiscale.**

Les régimes de protection qui sont ancrés dans la législation ont l'avantage d'offrir aux contribuables une plus grande certitude. Néanmoins, parce qu'ils ne peuvent pas être ajustés facilement, il convient d'étudier très attentivement les conditions d'application des régimes de protection de ce type.

**En revanche, les réglementations et orientations administratives publiées par une administration fiscale offrent généralement une plus grande flexibilité.** Parce que les choix des pouvoirs publics évoluent, les administrations peuvent souhaiter tenir compte de ces options dans la conception des régimes de protection. Par exemple, la solution peut consister à définir, par voie réglementaire, les conditions d'éligibilité au régime de protection et la méthode applicable (pour offrir au contribuable une plus grande certitude), mais en publiant l'intervalle ou le résultat applicable sous forme d'orientations administratives, susceptibles d'être actualisées régulièrement pour garantir que les résultats restent proches d'un résultat de pleine concurrence. (Voir annexe 19 pour une illustration de ce type de réglementation).

**Ces réglementations définissent généralement :**

- une catégorie de transaction qui entre dans le champ d'application du régime de protection ;
- une méthode de prix de transfert qui doit être appliquée à ces transactions ;
- le niveau (ou l'intervalle de niveaux) de l'indicateur financier qui doit être utilisé pour l'application de cette méthode. Il peut s'agir, par exemple, d'un prix, d'une marge bénéficiaire brute, d'une marge bénéficiaire nette ou d'un intervalle de marges.

Par exemple, un régime de protection fondé sur une méthode peut prévoir que la méthode du coût majoré doit être utilisée et qu'une marge de 5 pour cent, par exemple, doit être appliquée pour déterminer ou vérifier le prix de transfert applicable à la fourniture d'un type de service bien défini.

**Les régimes de protection sont surtout adaptés aux transactions qui peuvent, en principe, faire l'objet d'une étude comparative – et portent normalement sur des fonctions ne supposant pas l'utilisation d'actifs incorporels de valeur ou la prise en charge d'un risque**

**significatif.** Il s'agit, en principe, de fonctions du type de celles assumées par la « partie testée » lorsqu'une méthode unilatérale est employée.

**Dans la pratique, les régimes de protection peuvent être adaptés à un large éventail de transactions, notamment :**

- La fabrication, en particulier dans les cas où le fabricant n'a pas de droit sur des actifs incorporels de valeur et n'assume pas de risque significatif. Il s'agira probablement de fabricants qui sont, au fond, des façonniers ou des sous-traitants.
- Les entités de vente et de distribution, y compris les agents commerciaux, là encore si la fonction n'impose pas d'exploiter des actifs incorporels de valeur ou d'assumer un risque significatif.
- La fourniture de services qui n'implique pas l'exploitation d'actifs incorporels de valeur, ni la prise en charge d'un risque significatif<sup>83</sup>.

**Au stade de la conception d'un régime de protection, la définition de la catégorie de transactions éligibles est importante** puisque l'application du régime de protection permet d'obtenir des résultats qui, parce qu'ils relèvent de ce régime, sont traités comme étant de pleine concurrence. Il peut être encore nécessaire d'examiner les transactions après l'application d'un régime de protection, mais l'accent doit être mis sur l'éligibilité de la transaction plutôt que sur les résultats obtenus.

**Les régimes de protection sont de deux types : régimes à adhésion volontaire (« opt-in ») et régimes à exclusion spécifique (« opt-out »).** Dans le premier cas, le contribuable a la possibilité d'opter pour l'application du régime afin d'en bénéficier. Dans ce type de régime, un contribuable qui choisit de ne pas y adhérer doit observer les règles applicables en matière de prix de transfert et faire rapport sur leur application. Dans le second cas, le contribuable est tenu d'appliquer la méthode prévue par le régime de protection à toutes les transactions entrant dans le champ d'application de ce régime, sauf s'il refuse expressément de bénéficier du régime. Lorsque le contribuable refuse d'adhérer au régime de protection, il doit observer les règles applicables en matière de prix de transfert et fournir des justificatifs sur leur application. Lorsqu'un contribuable décide de s'exclure d'un régime de protection, il lui incombe généralement de prouver que la méthode qu'il a choisie est conforme au principe de pleine concurrence. Cette solution sera donc plus simple pour de nombreux pays en développement car elle offre la possibilité de réduire les frais administratifs.

**Dans le contexte de ce manuel pratique, l'avantage le plus significatif d'un régime de protection concernant la méthode réside dans le fait qu'il évite au contribuable d'effectuer une analyse de comparabilité complète et une étude comparative pour déterminer ou vérifier ses prix de transfert et établir sa documentation.** Parallèlement, il dispense l'administration fiscale de conduire ces mêmes analyses de comparabilité et étude comparative lorsqu'elle procède à une vérification sur un dossier. Lorsque l'administration fiscale effectue une vérification, elle se contente normalement de vérifier que la transaction concernée entre dans le champ d'application du régime de protection. Un régime de protection constitue donc un mécanisme d'application des règles en matière de prix de transfert qui n'oblige pas le

---

<sup>83</sup> Voir section D du chapitre VII des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

contribuable et l'administration fiscale à trouver, dans chaque cas, des données sur des transactions comparables.

**En outre, les régimes de protection peuvent présenter un certain nombre d'avantages pour les contribuables et les administrations fiscales :**

- Pour les contribuables, ils permettent de réduire les coûts de mise en conformité et d'offrir une certitude quant au traitement de certaines transactions ;
- Pour les administrations fiscales, ils permettent de réduire les coûts de mise en application et de dégager des ressources jusque-là consacrées à des vérifications portant sur des questions de routine présentant un faible risque. La vérification pourra en effet de ces cas devrait normalement se limiter à contrôler que la transaction en question respecte les conditions du régime de protection.

**Il convient de faire preuve de vigilance dans la fixation du prix ou de la marge afin de faire en sorte de se rapprocher du prix de pleine concurrence.** Si le prix ou la marge fixés sont trop bas ou si le champ d'application n'est pas défini correctement, il peut en résulter une perte de recettes fiscales et les entreprises multinationales bénéficient d'un avantage fiscal sur les entreprises indépendantes. En outre, le risque existe que les régimes de protection génèrent un mécanisme de concurrence fiscale entre les pays et de planification fiscale de la part des entreprises multinationales : si un régime de protection fiscale est trop protecteur, il risque de se transformer en une incitation fiscale ayant pour effet d'attirer des bénéficiaires (normalement imposables ailleurs) qui pourraient être « mis à l'abri » grâce au régime de protection<sup>84</sup>. Si le prix ou la marge fixés sont trop élevés et si un refus explicite du régime est possible, les contribuables peuvent choisir de ne pas l'adopter ; lorsqu'il s'applique, il peut donner lieu à une double imposition et/ou à des demandes d'ajustements compensatoires de la part de l'administration fiscale de la contrepartie.

**La nécessité de définir, dans un régime de protection, un prix ou une marge s'approchant des conditions de pleine concurrence signifie que l'administration fiscale va devoir se livrer, sous une forme ou une autre, à un exercice comparatif à l'aide de données sur les comparables.** Cet exercice ne devrait normalement pas s'imposer plus d'une fois par an (pour fixer le prix ou la marge) – et dans certains cas peut-être moins souvent encore.

**La nécessité de conduire ce type d'exercice soulève la question de la source des données.** Si les données sont rares ou inaccessibles, la solution peut consister, aux fins de recenser les données sur des transactions comparables utiles pour définir la marge dans le cadre d'un régime de protection, à avoir recours aux informations que l'administration fiscale possède déjà, issues principalement des déclarations de revenus. Ces informations sont confidentielles, mais il devrait être possible de les utiliser pour établir et préciser un prix ou un intervalle approprié sans révéler l'identité des contribuables sur lesquels repose l'analyse. Pour pouvoir vérifier la fiabilité de l'analyse, il pourrait être indiqué de publier une description détaillée de l'analyse, précisant les critères utilisés pour choisir les données à prendre en compte, et/ou les résultats globaux. Dans cette optique, il pourrait être utile que les pays et les organisations régionales et internationales étudient la possibilité de créer, à partir des données que possèdent déjà les administrations

---

<sup>84</sup> Voir également section E.4 du chapitre IV des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

fiscales, un ensemble de données régionales ou internationales présentées sous une forme agrégée préservant la confidentialité du contribuable et la transparence du processus.

**Afin de réduire le risque qu'un régime de protection crée une double imposition ou une double non-imposition, un certain nombre de mesures peuvent être prises :**

- L'administration fiscale devrait faire en sorte que les marges prévues par le régime de protection soient proches d'une situation de pleine concurrence ;
- Les règles devraient autoriser les contribuables à refuser explicitement un régime de protection par ailleurs obligatoire lorsque ceux-ci peuvent aboutir par d'autres voies à un résultat de pleine concurrence<sup>85</sup> ;
- Si une convention est en vigueur, les prix de transfert fixés dans le cadre d'un régime de protection doivent entrer dans le champ d'application de la convention, et donner accès à la procédure amiable ou, le cas échéant, à des mesures visant à éliminer la double imposition. Idéalement, les régimes de protection devraient pouvoir être définis d'un commun accord entre les parties à la convention (voir ci-après) ;
- Un régime de protection ne devrait s'appliquer qu'aux prix figurant dans les comptes financiers. Il ne devrait pas permettre un « ajustement à la baisse » du bénéfice comptable pour le calcul du bénéfice imposable. Un tel ajustement peut en effet donner lieu à une double non-imposition.

**La mise en place de régimes de protection ouvre des perspectives pour la coopération régionale ou internationale.**

- Elle ouvre tout d'abord la possibilité d'établir des régimes de protection bilatéraux, conclus entre deux, voire plusieurs pays. Ces régimes de protection atténuent sensiblement le risque de double imposition. Les régimes de protection de ce type ne sont possibles que lorsque des accords internationaux, notamment des conventions bilatérales, ont été conclus et on peut penser qu'ils n'auront de véritable intérêt que s'il existe un nombre relativement important de transactions entre des entreprises associées, situées dans les deux pays qui sont parties à la convention bilatérale<sup>86</sup>.
- Elle ouvre également la possibilité d'établir, dans le cadre de la coopération régionale, des régimes de protection unilatéraux. Une telle coopération présente trois types d'avantages potentiels. En premier lieu, une approche harmonisée des régimes de protection peut être utile aux entreprises. En deuxième lieu, une approche harmonisée, notamment en matière de prix et marges, réduit les risques de concurrence fiscale entre

---

<sup>85</sup> La possibilité de refuser explicitement un régime de protection est particulièrement utile lorsque la charge de la preuve incombe normalement à l'administration fiscale. Dans ce cas, une disposition prévoyant la possibilité d'un refus explicite peut également prévoir le renversement de la charge de la preuve, de sorte que ce soit au contribuable d'apporter les éléments justifiant sa position.

<sup>86</sup> L'annexe I au chapitre IV des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016) propose un modèle de memorandum d'accord, destiné aux administrations compétentes, pour l'établissement de régimes de protection bilatéraux.

les pays. En troisième et dernier lieu, elle permet aux pays de bénéficier du soutien de leurs pairs au stade de la conception et de la mise en œuvre d'un régime de protection.

**La coopération régionale et internationale offre également une perspective importante de création et d'enregistrement de données à partir des informations dont dispose l'administration fiscale.** Comme indiqué précédemment, il est probable que les données financières dont disposent les administrations fiscales, tirées principalement des déclarations de revenus, seront très utiles pour établir les marges dans le cadre de régimes de protection. Si elles sont partagées ou publiées, ces informations provenant d'un certain nombre de pays seront également utiles aux pays qui souhaitent utiliser des comparables étrangers ou vérifier le bénéfice imputé à une entreprise étrangère associée à un contribuable national. Des mesures de suivi sur ce point question sont préconisées dans la Partie IV de ce manuel pratique.

#### Encadré 21. Pratiques des pays<sup>87</sup> : Australie

L'Australie considère que les régimes de protection présentent des avantages en termes d'abaissement des coûts de mise en conformité tant pour les contribuables que pour les administrations fiscales. S'il subsiste toujours un risque d'abus ou de manipulation, un régime de protection bien conçu doit générer un gain net pour l'administration fiscale (la réduction des coûts en ressources étant supérieure à la perte de recettes fiscales) tout en allégeant la charge administrative pour les contribuables concernés.

L'administration fiscale australienne (Australian Taxation Office - ATO) a mis en place une « méthode simplifiée d'établissement de la documentation sur les prix de transfert »<sup>88</sup> pour laquelle les entités éligibles satisfaisant aux critères posés peuvent opter. L'ATO a défini des valeurs pour les régimes de protection à partir d'analyses comparatives sectorielles et d'analyses de la sensibilité au risque réalisées à l'aide d'informations communiquées par les contribuables.

Les critères d'éligibilité au bénéfice de la méthode simplifiée sont les suivants :

Le montant total des transactions internationales réalisées par le contribuable avec des parties liées (dépenses ou recettes) n'excède pas 2.5 pour cent du chiffre d'affaires total réalisé avec le groupe composé de contribuables australiens ;

Le contribuable n'a pas réalisé de transactions entre parties liées avec des entités situées dans des « pays spécifiés »<sup>89</sup> ;

Le contribuable n'a pas réalisé de transactions entre parties liées portant sur des redevances, des droits de licence ou des dispositifs de recherche et de développement ;

Le contribuable a évalué son observation des règles applicables en matière de prix de transfert.

Les autres critères sont les suivants : le contribuable n'a pas enregistré de pertes durables (pendant trois années consécutives), n'a pas fait l'objet d'une restructuration dans l'année et n'a pas réalisé de transactions entre parties liées portant sur des services spécifiques représentant plus de 15 pour cent du chiffre d'affaires. Les régimes de protection sont les suivants :

<i>Distributeurs</i>	Ratio de résultat avant impôt (EBT) de 3 % au minimum
<i>Services intra-groupe</i>	Marge sur les coûts des services concernés, soit 7.5 % au maximum pour les services reçus 7.5 % au minimum pour les services fournis

<sup>87</sup> L'annexe 20 contient un plus grand nombre de pratiques de pays relatives aux régimes de protection.

<sup>88</sup> <https://www.ato.gov.au/business/international-tax-for-business/in-detail/transfer-pricing/simplifying-transfer-pricing-record-keeping/>

<sup>89</sup> De manière générale, les pays dont on considère qu'ils facilitent les dispositifs de planification fiscale agressive et les pratiques BEPS.



<i>Services administratifs et de gestion</i>	Marge sur les coûts des services concernés, soit 5 % au maximum pour les services reçus 5 % au minimum pour les services fournis
<i>Services techniques</i>	Marge sur les coûts des services concernés, soit 10 % au maximum pour les services reçus 10 % au minimum pour les services fournis
<i>Prêts peu élevés (entrants)</i>	En ce qui concerne les prêts entrants : Le taux d'intérêt n'est autre que le taux d'intérêt débiteur de référence de la Banque de réserve d'Australie (RBA) pour les prêts aux petites entreprises ; taux variable ; garanti par un bien immobilier. Les fonds effectivement versés au titre du prêt sont libellés en dollars australiens et les contrats de prêts le stipulent. Les dépenses connexes sont payées en dollars australiens.
Source : <a href="https://www.ato.gov.au/business/international-tax-for-business/in-detail/transfer-pricing/simplifying-transfer-pricing-record-keeping/">https://www.ato.gov.au/business/international-tax-for-business/in-detail/transfer-pricing/simplifying-transfer-pricing-record-keeping/</a>	

## 4.2 Régimes de protection applicables à un processus de prix de transfert

**Un régime de protection applicable à un processus de prix de transfert décrit un processus que le contribuable doit engager pour définir un prix ou une marge de pleine concurrence.**

Dans les cas où le processus est observé, le contribuable est assuré que l'administration fiscale considérera que le prix ou la marge ainsi correspond au prix ou à la marge de pleine concurrence (ou au moins qu'il sera à l'abri de sanctions éventuelles), mais à l'inverse des régimes de protection applicables aux prix de transfert décrits précédemment, le régime de protection applicable à un processus n'indique pas de méthode de prix de transfert spécifique, ni d'intervalle de résultats à atteindre. Dans les autres cas, les orientations publiées sur les processus et paramètres à respecter permettent aux contribuables d'autoévaluer leur risque de vérification des prix de transfert.

Le régime de protection applicable au processus peut inclure, par exemple :

- Une description des caractéristiques des transactions entrant dans le champ d'application du régime de protection ;
- Les étapes du processus comparatif – par exemple, les critères à utiliser pour la recherche de comparables ;
- Les modalités d'utilisation des données sur des transactions comparables recensées – par exemple, un intervalle spécifique à l'intérieur de la série de données susceptible d'être considéré comme une approximation de l'intervalle de pleine concurrence ;
- Le traitement d'un résultat réel se situant en dehors de l'intervalle – par exemple, l'ajustement du résultat pour le ramener en un point compris dans l'intervalle.

## 4.3 Autres règles normatives

Certains pays appliquent également des règles normatives à certaines transactions – en exigeant, par exemple, une marge fixe précise ou en déterminant comment le prix de toutes les transactions d'une catégorie donnée doit être calculé. Comme les régimes de protection, ces mesures peuvent être considérées par certains pays comme des mesures de simplification. Elles peuvent être également considérées comme une réponse valable dans d'autres situations, par exemple pour lutter contre l'évasion fiscale. Au stade de la conception de ce type d'approches, il convient de prêter attention aux situations de double imposition et/ou de double non-imposition qu'elles peuvent créer. Certains pays appliquent des règles plus ou moins normatives à des types de transactions précises, notamment celles portant sur des produits de base. Ces règles tiennent généralement compte des cours des produits de base tels qu'ils ressortent des cotations en bourse, mais elles peuvent imposer certaines conditions. Se reporter à l'analyse présentée à la section 3.3.1 de la Partie II.

## Encadré 22. Pratiques des pays : Brésil

Au Brésil, la législation en matière de prix de transfert autorise le contribuable à choisir l'une des méthodes proposées même si cela aboutit au revenu imposable le plus faible.

L'approche brésilienne des prix de transfert autorise le recours à la méthode du prix comparable sur le marché libre, du prix de revente et du coût majoré. En ce qui concerne la méthode du prix comparable sur le marché libre, il s'agit de la seule méthode obligatoire dans le cas des transactions concernant des produits de base. Le Brésil n'autorise par le recours à la méthode MTMN, ni à celle du partage des bénéfices.

### *Importation et exportation*

S'agissant des biens (autres que les produits de base), des services et des droits (en général) :

#### **Dans le cadre de transactions à l'importation :**

- Méthode du prix comparable sur le marché libre.
- Méthode du prix de revente (marge bénéficiaire brute de 20 % ou autres marges spécifiques dans des secteurs économiques précis)
  - 30 % pour les secteurs suivants : produits chimiques, verre et ouvrages en verre ; pâte à papier ; papier et articles en papier ; métallurgie.
  - 40 % pour les secteurs suivants : produits pharmaceutiques ; produits fumés ; équipement et instruments optiques, photographiques et cinématographiques, matériel à usage dentaire, médical et hospitalier ; extraction de pétrole et de gaz naturel et produits dérivés du pétrole.
- Méthode du coût majoré (marge de 20 %)

#### **Dans le cadre de transactions à l'exportation :**

- Méthode du prix comparable sur le marché libre.
- Méthode du prix de gros dans le pays de destination minoré du bénéfice (marge bénéficiaire brute de 15 %)
- Méthode du prix de détail dans le pays de destination minoré du bénéfice (marge bénéficiaire brute de 30 %)
- Méthode du coût majoré (marge de 15 %)

#### **Dans le cadre de transactions portant sur des produits de base à l'importation et à l'exportation :**

- Méthode du prix comparable sur le marché libre. La valeur d'un produit de base dans une transaction contrôlée peut être ajustée en fonction de la prime de commercialisation moyenne du produit de base, en tenant compte des différences qui peuvent exister entre un contrat standard émis sur une bourse de matières premières (contrat à terme) pris pour référence et les clauses négociées entre des parties liées telles que les modalités de règlement, les quantités négociées, les facteurs climatiques influant sur les caractéristiques du produit, les coûts d'intermédiation sur les achats et les ventes entre des entités non liées, le conditionnement, les coûts de débarquement au port, le transport intérieur, l'entreposage et le dédouanement, taxes et droits d'importation compris (à destination dans tous les cas).

Le régime en vigueur au Brésil en matière de prix de transfert est décrit plus en détail au chapitre 10 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert*.

## 5. Méthode transactionnelle de partage des bénéfices

**De manière générale, la méthode transactionnelle de partage des bénéfices permet de déterminer ou de vérifier les résultats d'une transaction entre des parties liées en se référant au partage des bénéfices entre elles.** La répartition doit être effectuée en référence au partage qui aurait eu lieu si les parties n'avaient pas été liées. Les données relatives au partage des bénéfices dans le cadre de transactions comparables sur le marché libre sont pertinentes pour une analyse de ce type, mais elles sont parfois difficiles à trouver, voire inexistantes. C'est la raison pour laquelle les partages de bénéfices peuvent être effectués sur une autre base économique valable, telle qu'une analyse des processus économiques et commerciaux qui ont servi à déterminer les contributions respectives de chacune des parties à la transaction. Ces analyses ne reposent pas nécessairement sur des données sur des transactions comparables sur le marché libre ou n'exigent pas nécessairement que l'on dispose de telles données.

**Lorsque des comparables fiables ne sont pas disponibles car les deux parties (ou toutes les parties) apportent des contributions uniques et de valeur (par exemple, sous la forme d'actifs incorporels) et/ou parce que leurs activités sont fortement intégrées, la méthode du partage des bénéfices peut se révéler être la plus appropriée.** Des contributions sont le plus souvent uniques et de valeur lorsqu'elles reposent sur l'utilisation de ressources rares et de valeur, notamment d'actifs incorporels, et lorsqu'elles supposent la prise en charge (gestion et contrôle compris) de risques commerciaux majeurs. Cependant, le choix d'une méthode de partage des bénéfices au regard du seul critère du manque de données (sans tenir compte des facteurs susmentionnés) risque d'entraîner un écart significatif par rapport au résultat de pleine concurrence.

**Dans les cas où le partage des bénéfices est la méthode la plus appropriée et où il n'existe pas de données externes disponibles sur les modalités de partage des bénéfices combinés, il est possible d'utiliser à cette fin des données internes.** Le recours à des déterminants internes de partage des bénéfices exige que l'on connaisse les activités du contribuable et des entreprises liées concernées. De manière générale, il faut procéder à un examen de la contribution de chacune des parties à la chaîne de création de valeur. S'entretenir avec des employés permettant d'évaluer les contributions significatives de chacune des sociétés à la chaîne de création de valeur dans son ensemble peut être un moyen de définir des critères fiables pouvant servir de socle à la répartition des bénéfices. Les appréciations portées pouvant être subjectives, il est très important de dialoguer avec le contribuable. Parce que l'application de cette méthode nécessite des informations détaillées, notamment sur les bénéfices combinés des entreprises concernées, il convient de recueillir des informations auprès de l'autre (des autres) entreprise(s) liée(s) concernée(s).

On trouve dans la section C du chapitre II des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* des orientations supplémentaires sur l'utilisation de la méthode (transactionnelle) de partage des bénéfices.

## 6. Techniques d'évaluation

On peut recourir à des techniques d'évaluation dans un grand nombre de contextes dans le domaine des prix de transfert. Celles-ci peuvent constituer un outil utile pour estimer le prix de pleine concurrence correspondant à la vente ou au transfert :

- d'actifs physiques (tels qu'installations et équipements)

- d'actifs immobiliers ;
- d'actifs incorporels ;
- de participations dans une société.

**En ce qui concerne les transferts d'actifs incorporels ou de droits sur des actifs incorporels,** les méthodes fondées sur le revenu ou les techniques d'évaluation reposant sur la valeur actualisée des flux de revenu ou de trésorerie à venir prévisibles (méthode des flux de trésorerie actualisés) imputables à l'actif incorporel concerné, peuvent être utiles.

Des orientations sur les techniques d'évaluation figurent à la section D.2.6.3 du chapitre VI des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* et dans les exemples 27, 28, et 29 (et, de manière moins explicite, dans les exemples 16 et 17) de l'annexe du chapitre VI.

**En ce qui concerne les actifs financiers significatifs,** un actif peut être évalué en fonction de données de marché, par une évaluation professionnelle ou à l'aide d'une méthode reposant sur le prix d'achat marché et la dépréciation ultérieure.

S'agissant de la dernière de ces méthodes, un pays au moins a mis en place des règles spécifiques concernant l'acquisition d'actifs neufs ou d'occasion par des contribuables auprès d'entités liées. Le prix d'achat des actifs sera significatif notamment dans le cas de l'acquisition d'actifs qui donnent lieu à un amortissement fiscalement déductible. Une telle approche peut nécessiter la facture d'achat de l'actif auprès d'une tierce partie indépendante et, dans le cas d'un actif d'occasion, la dépréciation constatée entre temps, correspondant à la valeur déjà amortie depuis l'achat de l'actif. Si l'actif concerné est vendu dans un état différent de celui dans lequel il se trouvait lors de son achat, exception faite de l'usure normale, s'il n'existe pas de facture de tiers ou si l'actif a été construit ou assemblé à partir de plusieurs composants et, s'il y a donc plusieurs factures, une évaluation technique peut être effectuée par un expert indépendant non employé par la société.

**Si les techniques d'évaluation peuvent être très utiles, leur fiabilité dépend des hypothèses sur lesquelles repose l'évaluation.** En dehors du rapport d'évaluation, une analyse réalisée à l'aide de ces techniques doit donc également prendre en compte les éléments sur lesquels reposent les hypothèses sous-jacentes (par exemple, ceux ressortant des plans d'affaires et des projets d'activité de l'entreprise et de ses prévisions) ainsi que la sensibilité de l'analyse aux évolutions de ces hypothèses.

## 7. Accords préalables en matière de prix de transfert

**Bien qu'ils ne concernent pas directement la question de l'absence de données comparables, les accords préalables en matière de prix de transfert sont jugés utiles par certains pays pour mieux comprendre les activités de l'entreprise : un APP est pour l'administration fiscale un moyen d'accéder à des informations sectorielles utiles et à des analyses des méthodes de fixation des prix<sup>90 91</sup>.** Les informations sectorielles sont utiles non seulement pour délimiter avec précision les transactions réalisées mais aussi, dans certains cas,

<sup>90</sup> Voir section F du chapitre IV des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016) et section 9.6.2 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* (2013) traitant des APP en général.

<sup>91</sup> Paragraphe 4.146 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2016).

pour contribuer à guider la définition des orientations générales et des processus d'examen<sup>92</sup>, particulièrement en ce qui concerne les contribuables d'un même secteur ou d'une même branche. Les APP peuvent être particulièrement utiles dans des situations complexes pour lesquelles il n'existe pas d'informations comparables, par exemple lorsqu'il s'avère que la méthode transactionnelle de partage des bénéfices est la plus appropriée.

**Néanmoins l'analyse des APP mobilise généralement des ressources importantes**, ce qui peut conduire les administrations fiscales à mettre en balance leurs avantages par rapport aux ressources exigées, particulièrement aux premiers stades de la mise en place de régimes de prix de transfert. Lorsque l'on considère que des entreprises sollicitant un APP présentent un moindre risque, on peut s'interroger sur l'intérêt, pour des pays cherchant à renforcer leurs capacités, de consacrer les ressources peu abondantes dont ils disposent en matière de vérification, à ce type de dossiers. En outre, les APP ont peu de chance d'être un outil adapté à tous les types de transactions : la plupart des administrations fiscales ayant acquis une expérience des APP considèrent qu'ils fonctionnent mieux pour des transactions complexes réalisées par des contribuables généralement respectueux de leurs obligations.

## 8. Mesures de lutte contre l'évasion fiscale et autres mesures de protection de la base d'imposition

**De nombreux pays ont recours à des mesures de portée générale et/ou à des mesures spécifiques pour lutter contre l'évasion fiscale.** Les règles de portée générale visent, par définition, à déjouer des pratiques par ailleurs légales, mais néanmoins contraires à l'esprit de la loi. Si la question des mesures de lutte contre l'évasion fiscale est extrêmement vaste et dépasse donc le champ couvert par ce manuel pratique, un certain nombre de dispositions spécifiques qui peuvent intéresser les transactions intra-groupe sont brièvement décrites ci-après<sup>93</sup>.

**Les règles spécifiques de lutte contre l'évasion fiscale sont généralement utilisées pour répondre à des problèmes systémiques, à haut risque, notamment dans des situations où l'asymétrie de l'information entre les contribuables et les administrations fiscales expose à des difficultés particulières, ou bien pour remédier à un problème ou une lacune spécifique.** Dans certains cas, elles peuvent ne s'appliquer que lorsqu'il existe un risque élevé que le contribuable soit tenté de recourir à l'évasion fiscale ; dans d'autres cas, il peut s'agir de règles consistant à appliquer mécaniquement un traitement fiscal particulier à toutes les transactions répondant à certains critères objectifs<sup>94</sup>. Lorsqu'elles prennent cette forme, elles peuvent s'apparenter aux règles normatives décrites à la section 4.3.

**À titre d'exemple, compte tenu des difficultés souvent rencontrées dans le traitement des transactions financières intra-groupe, de nombreux pays ont pris des mesures pour faire obstacle aux déductions d'intérêts excessives.** Certains pays (le Royaume-Uni par exemple) ont adopté une approche de pleine concurrence au sens strict. La plupart d'entre eux cependant, conscients des difficultés pratiques à résoudre et des capacités administratives nécessaires pour

<sup>92</sup> Paragraphe 9.6.2.5 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* (2013).

<sup>93</sup> Pour une réflexion sur la conception des règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées (SEC), voir Waerzeggers, C and Hillier (2016) *Introducing a general anti-avoidance rule (GAAR) —Ensuring that a GAAR achieves its purpose*, Tax Law IMF Technical Note 2016/1, Département juridique du FMI, à l'adresse suivante : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/tltn/2016/tltn1601.pdf>.

<sup>94</sup> Ce type de mesures spécifiques de lutte contre l'évasion fiscale peut s'apparenter aux règles normatives décrites à la section 4.3.

mettre en œuvre une approche de pleine concurrence au sens strict, ont adopté des stratégies reposant sur des formules. C'est ce qui ressort de l'approche recommandée dans le Rapport sur l'Action 4 du Plan d'action BEPS<sup>95</sup>. L'approche préconisée est fondée sur la limitation de la déductibilité des intérêts en fonction du ratio intérêts nets/EBITDA.

Il peut exister d'autres mesures aux finalités similaires complétant ces règles. Le Royaume-Uni a ainsi adopté en 2009 une règle en vertu de laquelle les déductions d'intérêts auxquelles peut prétendre société britannique appartenant à un grand groupe ne peuvent excéder le montant total des charges d'intérêts externes du groupe auquel elle appartient<sup>96</sup>.

**Une approche similaire peut être adoptée pour la déductibilité des redevances.** L'application du principe de pleine concurrence pour déterminer la redevance due en échange de l'utilisation d'actifs incorporels concédée en vertu d'un accord de licence peut être complexe et les données comparables fiables sont parfois éparses. Dans une telle situation, les pays peuvent plafonner les déductions au titre de redevances en fonction d'un ratio redevances dues/EBITDA ou d'une mesure similaire.

**Un autre type répandu de règles visant spécifiquement à combattre l'évasion fiscale vise les sociétés étrangères contrôlées.** Les règles de ce type visent à atténuer le risque de transfert de bénéfices vers des filiales étrangères dans des scénarios précis en imposant ces bénéfices au niveau de la société-mère. En principe, ces règles s'appliquent dans les cas où la filiale étrangère n'est pas soumise à un niveau d'imposition identique à celui qui s'applique dans la juridiction de la société-mère. Les règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées constituent une réponse au risque d'érosion de la base d'imposition des juridictions (de résidence) de la société-mère, elles intéressent moins les pays en développement et ne sont donc pas analysées plus avant dans ce manuel pratique<sup>97</sup>.

---

<sup>95</sup> OCDE. 2015. *Limiter l'érosion de la base d'imposition faisant intervenir les déductions d'intérêts et d'autres frais financiers*, Action 4 - 2015 Rapport final.

<sup>96</sup> La disposition « Worldwide Debt Cap » figure dans la partie 7 de la loi de 2010 sur les impôts.

<sup>97</sup> À propos de la conception des règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées, voir OCDE (2015), *Concevoir des règles efficaces concernant les sociétés étrangères contrôlées*, Action 3 - Rapport final 2015, Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices, Éditions OCDE, Paris.  
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264241152-en>.

# PARTIE IV : RÉSUMÉ, CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS DE POURSUITE DES TRAVAUX

## 1. Résumé

**Ce manuel pratique a été rédigé pour répondre aux difficultés rencontrées par les pays en développement pour identifier les données nécessaires à la réalisation d'une analyse de prix de transfert dans le cadre d'une vérification fiscale.** Les recherches décrites dans ce manuel pratique montrent qu'il s'agit effectivement d'un problème significatif. Dans de nombreux pays en développement, les informations pertinentes sur des comparables locaux sont inexistantes (ou très limitées) et bien ne sont pas disponibles sous une forme utilisable. Ce manuel explique comment enrichir l'ensemble de données relatives à des transactions comparables potentielles ainsi que les approches que les pays peuvent suivre pour améliorer l'accès aux données existantes.

**Il convient de noter en particulier que la délimitation exacte de la transaction (privilégiant le fond sur la forme) et, à partir de là, la sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée (et, le cas échéant, de la partie testée la plus appropriée) seront souvent beaucoup plus importantes pour déterminer les prix de pleine concurrence et réprimer les abus** que le niveau numérique de l'indicateur financier choisi, puisqu'elles constituent le fondement nécessaire de l'analyse et déterminent la base de calcul du prix de pleine concurrence (et généralement la partie qui sera en droit de percevoir les bénéfices résiduels).

**Ce guide pratique décrit en détail le processus de réalisation ou d'examen d'une analyse de comparabilité, y compris les recherches et les vérifications effectuées dans des bases de données commerciales, lorsqu'elles existent.** Il décrit également les mesures qui peuvent être prises pour exploiter au mieux les données existantes, notamment en ayant recours à des données provenant de marchés étrangers et à des données issues de critères de recherche élargis, avant d'aborder l'utilisation des ajustements de comparabilité.

**Toutefois, compte tenu du réel problème que constitue le manque de données, en particulier pour les pays en développement, ce manuel s'intéresse également à des approches de l'application des règles en matière de prix de transfert qui limitent le recours aux données publiées sur des transactions comparables.** Dans ce contexte, il examine, en particulier, l'utilisation des régimes de protection, les vérifications des bénéfices, les partages de bénéfices et les mesures de protection.

**Les prix de transfert ne sont pas une science exacte et, de par leur nature, les analyses de prix de transfert fournissent généralement une indication de la situation de pleine concurrence et une estimation du prix de pleine concurrence, plutôt qu'une réponse définitive.** La réalisation d'une analyse de prix de transfert consiste essentiellement à appliquer un principe à un ensemble précis de faits et pas à suivre une série d'étapes. Très souvent, il faut faire preuve de flexibilité et de jugement pour aboutir à une issue pertinente.



## 2. Conclusions

**Malgré le potentiel des mesures mentionnées ci-dessus, ce manuel pratique reconnaît qu’elles n’offrent pas une solution complète et exhaustive.** Ce manuel conclut qu’il existe trois approches principales particulièrement efficaces que les pays en développement pourraient prendre en compte et qui mériteraient d’être affinées.

### 2.1. Régimes de protection

**Dans certaines circonstances, les régimes de protection peuvent être utilisés pour compenser le manque de données disponibles.** Ce manuel pratique identifie un certain nombre de questions pertinentes pour les pays qui envisagent d’adopter des régimes de protection dans leurs règles en matière de prix de transfert, et il explique notamment comment mieux concevoir ces approches afin de minimiser les risques de résultats dommageables, tels que la double imposition ou la concurrence fiscale. Les questions abordées comprennent : la fixation d’un prix ou d’une marge de régime de protection conforme au résultat de pleine concurrence (peut-être en se référant à des données « confidentielles » ou en coopération avec d’autres administrations fiscales) ; le droit des contribuables de refuser explicitement le régime (bien qu’en contrepartie, ils assument la charge de la preuve) ; la vérification que les transactions conclues dans le cadre d’un régime de protection entrent dans le champ d’application des conventions, y compris l’allègement de la double imposition dans le cadre de la procédure amiable. Ce manuel souligne également que le développement de ces régimes de protection en coopération avec des partenaires commerciaux importants peut présenter des avantages supplémentaires.

### 2.2. Données à la disposition des administrations fiscales

**Les données pertinentes pour les analyses de comparabilité peuvent être contenues dans les informations communiquées aux administrations fiscales,** en particulier les informations des déclarations de revenus. Normalement, les administrations fiscales ne doivent pas utiliser ces informations pour effectuer des vérifications car elles sont confidentielles et ne peuvent pas être divulguées à d’autres contribuables. Ce manuel suggère d’entreprendre des travaux pour déterminer si ces informations pourraient être employées tout en préservant la confidentialité du contribuable. Le paragraphe 1 de la section 3 ci-après contient une proposition en ce sens.

### 2.3. Cadre de sélection et d’application de la méthode la plus appropriée

**Dans de nombreux cas, la délimitation exacte de la transaction et, à partir de là, la sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée auront un impact considérable sur la répartition du bénéfice entre les pays et sur la lutte contre l’évasion fiscale, qui peut être plus important que la valeur retenue pour l’indicateur financier pertinent.** Ce manuel suggère que les pays en développement auraient tout à gagner à mettre l’accent sur l’analyse de la transaction et la sélection de la méthode la plus appropriée, en soulignant les points suivants :

1. **S’agissant des transactions relatives à la vente de produits de base ou d’autres biens pour lesquels une analyse de comparabilité a conclu que la méthode du prix comparable sur le marché libre était appropriée, le prix de pleine concurrence peut être déterminé en se référant à la cotation, lorsqu’elle existe.** Les informations

sectorielles sont utiles pour définir comment appliquer le prix coté (par exemple, quel prix utiliser) et pour effectuer les ajustements de comparabilité nécessaires. Une approche simplifiée peut faciliter la mise en œuvre effective. Il est proposé d'engager des travaux supplémentaires pour approfondir ces approches, notamment celles connues sous le nom de « sixième méthode » ou « fixation du prix de référence ».

2. **En ce qui concerne les transactions pour lesquelles l'analyse conclut qu'une méthode unilatérale est la plus appropriée, une évaluation des caractéristiques économiquement pertinentes de la transaction contribue à une meilleure utilisation des informations disponibles sur les comparables (qui peuvent comprendre des données de marchés étrangers)** afin de déterminer des résultats de pleine concurrence appropriés. Outre le fait qu'ils constituent une mesure de simplification, des régimes de protection bien conçus peuvent s'avérer particulièrement utiles pour aider les pays à gérer ce type de transactions en cas d'absence générale de comparables. Les pays peuvent donc être amenés à développer des approches de régimes de protection pour servir de référence aux revenus de pleine concurrence d'une partie testée dans les catégories de transactions concernées.
3. **S'agissant des transactions pour lesquelles l'analyse conclut qu'une approche du partage des bénéfices est la plus appropriée, des données sur les transactions comparables peuvent ne pas être requises.**
4. **Pour gérer les cas dans lesquels il existe un risque systémique important de perte de recettes fiscales et auxquels, faute de données ou de capacités suffisantes, il n'est pas possible d'appliquer l'une des méthodes ci-dessus avec efficacité, les pays pourraient envisager des mesures de protection ou de lutte contre l'évasion fiscale analogues à celles que recommande l'Action 4 du Plan d'action BEPS en lien avec la déductibilité des intérêts ou d'autres règles normatives.**

### 3. Recommandations de poursuite des travaux

Ce manuel pratique propose un certain nombre de mesures que peuvent prendre les pays en développement, avec le soutien des donateurs et des organisations régionales et internationales, afin de poursuivre les travaux entamés décrits dans ce manuel.

#### A. Étoffer le corpus de données

1. **Examiner s'il est possible de créer une base de données internationale à partir des informations dont disposent les administrations fiscales**, mises à la disposition du public sous une forme agrégée, respectant la confidentialité du contribuable et la transparence du processus. Ces informations pourraient servir à définir des marges ou intervalles d'un régime de protection et à tester la validité de l'utilisation de comparables potentiels d'un marché étranger spécifique ou à tester une partie étrangère à une transaction. En particulier,

- Les différents pays pourraient chercher à identifier les marges bénéficiaires de pleine concurrence de contribuables exerçant des activités dans leurs pays. L'analyse serait limitée à certains indicateurs de bénéfice d'entreprises indépendantes exerçant des types d'activités spécifiques.

- Un mécanisme de vérification de l'exactitude et de la pertinence des informations devrait être envisagé, par exemple une vérification interne indépendante et/ou la publication des processus utilisés pour collecter les données.
- En outre, les données relatives aux pays pourraient être utilisées afin de constituer une base de données centralisée, accessible aux administrations fiscales et éventuellement aux contribuables. La base de données serait constituée de données financières extraites des informations à la disposition des administrations fiscales (y compris les déclarations de revenus), agrégées par catégorie de transaction dans chaque pays.

**2. Examiner les mesures qui peuvent être prises pour accroître le nombre de pays qui exigent l'enregistrement centralisé des comptes financiers des entreprises publiques et privées** et obtenir ainsi des données à intégrer dans les bases de données commerciales et autres.

#### **B. Améliorer l'accès aux bases de données commerciales**

**3. Examiner les moyens permettant d'aider les pays en développement à acquérir des bases de données commerciales** et à développer les compétences pour les utiliser avec efficacité. Par exemple, le renforcement des capacités et l'échange des meilleures pratiques relatives à l'utilisation efficiente et efficace des bases de données pourraient être assurés dans le cadre d'autres initiatives d'assistance technique à la gestion des prix de transfert, par le biais de la coopération régionale ou du déploiement d'experts.

**4. Examiner les opportunités de coopération régionale et internationale en matière d'acquisition et d'utilisation de bases de données commerciales.**

#### **C. Utilisation efficace des données existantes**

**5. Poursuivre les recherches et diffuser les bonnes pratiques existantes relatives aux mesures qui peuvent être prises pour exploiter plus efficacement les données existantes.** Ces recommandations peuvent inclure les difficultés et les possibilités d'utilisation des données de marchés étrangers, l'utilisation de données extraites de critères de recherche élargis et d'ajustements de comparabilité. Il existe peu d'éléments probants relatifs à l'impact des différences géographiques sur la rentabilité. Il s'agit d'un domaine qui pourrait bénéficier de recherches supplémentaires et le mécanisme proposé pour étoffer le corpus de données, décrit au point 1 ci-dessus, peut fournir des éléments à l'appui de ces recherches.

#### **Sélection et application de la méthode la plus appropriée**

**6. Mettre au point des orientations et des formations supplémentaires destinées aux pays en développement concernant la sélection et l'application de la méthode la plus appropriée.**

#### **Régimes de protection**

**7. Développer davantage les lignes directrices sur l'utilisation des régimes de protection** dans le cadre de l'application des méthodes unilatérales, y compris les meilleures pratiques.

## **Secteurs des ressources naturelles et des autres produits de base**

**8. Compte tenu de l'importance des ressources naturelles et des autres produits de base pour de nombreux pays en développement, poursuivre les travaux afin d'affiner les mesures telles que celles qui sont fondées sur les prix cotés** (comme les approches de la « sixième méthode »). Cela impliquerait également d'envisager la mise en place d'un cadre pour effectuer des ajustements tels que ceux basés sur l'approche du prix de valorisation. Ces travaux viseraient à élaborer des approches qui appliqueraient le principe de pleine concurrence de manière efficace et fonctionnelle.

## **Mesures normatives, de lutte contre l'évasion fiscale et de protection**

**9. Examiner la faisabilité et les avantages et inconvénients des mesures conçues pour protéger la base d'imposition des pays en développement dans les cas où il existe à la fois un risque systémique élevé de perte de recettes fiscales et une incapacité à appliquer les règles les prix de transfert et d'autres mesures en raison d'un manque d'informations et de capacités.** La limitation de la déductibilité des intérêts en fonction du ratio intérêts nets/EBITDA, prévue par l'Action 4 du Plan d'action BEPS, est un exemple de mesures de ce type. Des mesures analogues pourraient être étudiées, comme la limitation de la déduction des redevances (par exemple, en fonction d'un ratio redevances dues/EBITDA) ou d'autres paiements à haut risque d'érosion de la base d'imposition.

Résoudre les difficultés d'accès à des données comparables pour les analyses de prix de transfert

Études de cas

# ÉTUDES DE CAS<sup>98</sup>

## Étude de cas 1 : Charbon thermique

### Partie A : Analyse d'ensemble des circonstances propres au contribuable (voir la section 2.1)

#### *Pratique du secteur*

Le charbon thermique est un matériau brut qui est principalement utilisé comme source d'énergie dans la production d'électricité. Il en existe plusieurs types au regard du contenu énergétique et du niveau d'impuretés (voir l'étude de la tarification des produits miniers pour plus d'informations). Il est possible de mélanger du minerai provenant de différentes mines pour obtenir un charbon à la teneur énergétique recherchée. Les produits charbonniers sont vendus soit directement aux utilisateurs finals (comme les fournisseurs d'électricité et producteurs de ciment), soit par l'intermédiaire de négociants.

#### *Vérification fiscale*

A Co est une co-entreprise de deux entreprises multinationales constituées dans le Pays A. A Co exploite le charbon et est responsable de toutes les étapes de la préparation du charbon avant son expédition aux clients, depuis l'extraction jusqu'à l'épuration, la déshydratation et le séchage. A Co est en exploitation depuis six ans. L'administration fiscale du Pays A procède à une vérification aléatoire de A Co. L'analyse des déclarations fiscales et des rapports annuels de A Co sur les cinq dernières années aboutit aux conclusions suivantes : A Co dégage généralement des bénéfices faibles mais essuie parfois de petites pertes ; et A Co possède une filiale dans une juridiction à fiscalité faible : B Co. À la faveur d'une recherche documentaire, le vérificateur découvre également l'existence d'un article publié récemment dans une revue financière du Pays A, qui relate une réunion importante de clients de A Co au siège de l'entreprise (dans le Pays A), accompagné de photographies d'une visite d'un site minier de A Co.

#### *Accord contractuel entre les parties*

B Co achète le charbon à A Co et devient le propriétaire légal de la marchandise lorsqu'elle est prête à être expédiée. B Co revend immédiatement le charbon directement à des clients tiers et organise les expéditions depuis le Pays A. Le charbon est expédié directement du Pays A au client, de sorte que B Co ne prend jamais physiquement possession de la marchandise.

Le contrat conclu entre A Co et B Co stipule que B Co est chargée de la commercialisation du charbon. B Co est contractuellement tenue d'acheter la totalité du charbon produit par A Co selon des normes de qualité élevée. La documentation sur les prix de transfert établie par le contribuable indique que les risques stratégiques/de marché, de stocks, financiers et de transaction en lien avec les ventes de charbon ont été attribués à B Co, chacun de ces risques

---

<sup>98</sup> Toutes les études de cas présentées dans ce manuel sont fournies à titre indicatif uniquement et comprennent nécessairement un nombre limité d'éléments factuels. Ces études de cas ont pour seule finalité d'illustrer différents thèmes en rapport avec ce manuel, et les contribuables ou les administrations fiscales ne doivent pas les utiliser pour interpréter de manière superficielle des cas similaires.

étant considéré comme économiquement significatif, tandis que les autres risques opérationnels et d'infrastructure ont été attribués à A Co.

Le contrat dispose que B Co perçoit une commission de A Co qui s'élève à 7 % du montant des ventes effectuées. Selon ses états financiers, B Co semble être très rentable, mais ses coûts salariaux (rémunération du personnel) sont très faibles.

Sur la base des contrats et des factures commerciales établies entre B Co et ses clients finaux transmises par A Co au vérificateur, le contribuable a qualifié B Co d'entrepreneur qui vend du charbon à des tiers. Pour s'assurer que cette qualification est correcte, le vérificateur souhaite s'entretenir avec le directeur pays de A Co.

### **Partie B : Délimitation exacte de la transaction contrôlée effective, en se concentrant sur les caractéristiques économiquement significatives (voir la section 2.2)**

#### *Éléments probants fondés sur le comportement effectif des parties*

Les agents de l'administration fiscale du Pays A interrogent le directeur pays de A Co et obtiennent les informations suivantes :

- En raison de l'expertise et de l'expérience du personnel de A Co dans le secteur du charbon thermique, et du fait de sa participation directe au processus de production du charbon, A Co est engagé pour aider B Co à trouver des clients.
- A Co invite ses clients dans le Pays A au moins une fois par an afin d'examiner et de débattre des spécificités techniques de la production de charbon actuelle et future, ainsi que de la demande escomptée des clients pour la période à venir. Ces discussions se tiennent avec le personnel de A Co.
- Au cours de ces visites, A Co négocie également avec ses clients pour le compte de B Co en ce qui concerne les conditions finales d'achat.
- Il n'y a guère de contacts entre le personnel de A Co et B Co. Parfois, B Co informe A Co sur la situation du marché dans les pays de ses clients et organise des réunions avec les clients pour le compte de A Co.
- B Co verse à A Co une commission (calculée sur la base des coûts majorés de 8 %) en contrepartie de ses activités d'appui à la commercialisation.
- Conformément à l'accord d'achat anticipé conclu entre A Co et B Co, B Co achète à A Co, en réalité, la totalité de ses stocks de charbon disponibles. Le plus souvent, B Co achète le charbon et le revend instantanément à ses clients tiers.
- Les contrats d'achat finaux sont toujours conclus entre les clients tiers et B Co.

#### *Évaluation des fonctions, des actifs et des risques*

Fonctions :

- A Co est la compagnie minière responsable de toutes les étapes du processus d'extraction du charbon. En outre, A Co trouve des clients, maintient sa part de marché, prend des décisions stratégiques concernant les marchés à approvisionner et selon quelles modalités, négocie tous les contrats avec les clients, assure la gestion courante des contrats et gère les stocks et les erreurs de livraison (excédents ou déficits).
- B Co exerce des fonctions de vente et de commercialisation de portée limitée. Ses activités consistent à préparer des rapports de marché, organiser des réunions pour A Co, assister aux réunions avec les clients pour assurer des services linguistiques ou de traduction, et accomplir d'autres tâches administratives ou de coordination telles que la planification des livraisons et le traitement des documents connexes. C'est pourquoi les activités de B Co sont considérées comme des activités courantes aisément transférables.

#### Actifs :

- A Co possède l'ensemble des équipements nécessaires à l'extraction du charbon. B Co ne possède aucun actif, hormis les stocks de charbon, qu'elle cède généralement de façon instantanée à ses clients. B Co loue des bureaux.
- Les contrats et relations avec les clients de longue durée pourraient constituer des actifs incorporels de commercialisation. Toutefois, ces contrats n'attribuent pas un prix fixe au charbon à livrer (le prix est régulièrement renégocié en fonction des cours en vigueur sur le marché). Étant donné que le charbon est vendu à différents degrés de qualité et au regard de la taille mondiale du marché du charbon thermique, la valeur de ces biens incorporels est probablement moindre que dans d'autres secteurs. B Co est légalement propriétaire de ces actifs incorporels, mais A Co a contribué de façon significative à leur développement, amélioration, maintenance, protection et exploitation.

#### Risques économiquement significatifs liés à l'industrie du charbon thermique :

- Risques stratégiques/de marché
  - Baisse des ventes du fait du remplacement du charbon par d'autres sources d'énergie (comme le gaz ou les énergies renouvelables).
  - Maintien d'une demande constante de la part des clients internationaux.
- Risques opérationnels/d'infrastructures (y compris le risque d'inventaire)
  - Retards ou erreurs de livraison des produits, y compris celles aboutissant à un charbon dont la qualité n'est pas commercialisable.
  - Coûts de production supplémentaires.
  - Annulations de commandes ou écarts entre la demande et l'offre conduisant à des excédents de stocks qui nécessitent un stockage soigneux (du fait de la combustibilité du charbon) ou une vente rapide.
- Risques financiers
  - Fluctuations des prix.
- Risques transactionnels
  - Risques de taux de change.



- Risque de crédit de clients tiers.

D'après les faits établis au cours de la vérification, c'est A Co, et non B Co, qui contrôle la plupart de ces risques. De même, A Co a la capacité financière de les assumer. Par conséquent, il convient de considérer que c'est A Co, et non B Co, qui assume ces risques aux fins de l'analyse des prix de transfert.

#### *Délimitation de la transaction effective*

Au regard de l'ensemble de ces facteurs, les risques qui sont contractuellement attribués à B Co devraient l'être à A Co lorsqu'on délimite la transaction effective aux fins du calcul des prix de transfert. De fait, le profil de risque de B Co est très limité : il ne semble pas être un entrepreneur qui utilise sa propre expertise. B Co s'apparente plutôt à un prestataire de services à faible risque (ou *commissionnaire*) vis-à-vis de A Co, et agit principalement selon les instructions de A Co. A Co prend toutes les principales décisions qui concernent l'activité.

#### *Comparabilité*

Pour ajuster les bénéfices de A Co, le vérificateur utilise B Co comme partie testée. Le profil fonctionnel de B Co étant celui d'un prestataire de services ou d'un *commissionnaire*, une recherche est lancée afin de trouver des comparables permettant d'établir un rendement de référence pour B Co. La méthode transactionnelle de la marge nette (MTMN) avec un indicateur du niveau de bénéfices basé sur les coûts (complets) est sélectionnée en tant que méthode d'établissement des prix de transfert la plus appropriée pour ce cas. À cet égard, l'analyse se concentre sur la détermination de la base de coûts appropriée de B Co car elle aura davantage d'influence que la marge sur le prix de transfert total<sup>99</sup>. Le correctif appliqué dans le Pays A à la commission de vente déductible de A Co correspondra à la différence entre le résultat de l'analyse de comparabilité et les bénéfices effectifs de B Co.

---

<sup>99</sup> L'illustration figurant à la note de bas de page 33 de la section consacrée à la méthode du coût majoré (Partie II, 2.4.1) est également pertinente pour l'application d'une MTMN avec un indicateur du niveau de bénéfices basé sur les coûts complets. Le texte de cette note est le suivant : « Exemple : si une marge de pleine concurrence sur les coûts déterminée à partir d'une analyse de comparabilité s'élève à 5 % et si la base de coûts est évaluée à 600, le prix de transfert total sera calculé de la manière suivante :  $600 * 1.05 = 630$ . Par conséquent, la base de coûts représentera environ 95.2 % du prix de transfert total (600/630) et la marge seulement 4.8 % (30/630). »

## Étude de cas 2 : Construction

### **Partie A : Analyse d'ensemble des circonstances propres au contribuable (voir la section 2.1)**

#### *Structure organisationnelle*

XYZ est un groupe multinational d'entreprises (le « Groupe ») qui fournit des services de conseil, de conception et de gestion de projet pour des projets d'ingénierie à grande échelle. La société mère ultime du groupe et son siège social sont situés dans le Pays F.

En 2012, le Groupe a été engagé pour fournir une gamme complète de services d'ingénierie en vue de la construction d'une raffinerie de pétrole dans le Pays M. La raffinerie a été construite par MNO Ltd., compagnie pétrolière opérant dans le Pays M. En 2012, le Groupe a mis en place une filiale locale, XYZ (M), dans le Pays M, ayant pour mission de superviser et de gérer la prestation de services d'ingénierie à MNO Ltd. pendant la phase de construction de la raffinerie. Le projet devait durer quatre ans et s'achever en 2016.

### **Partie B : Délimitation exacte de la transaction contrôlée effective, en se concentrant sur les caractéristiques économiquement significatives (voir la section 2.2)**

#### *Accord contractuel entre les parties*

XYZ (M) traitait directement avec MNO Ltd. pour fournir ces services en vertu d'un contrat négocié et signé en 2012. Selon les termes de ce contrat, les commissions au titre de ces services sont payées directement à XYZ (M) qui est responsable de la bonne exécution du contrat. XYZ (M) emploie une quinzaine de salariés dans le Pays M, dans ses bureaux situés près du site du projet de construction. Pour mener à bien ce projet, XYZ (M) engage un certain nombre d'experts techniques, d'ingénieurs et de gestionnaires employés par une société-sœur XYZ (S) située dans le Pays S. Les coûts de personnel correspondants sont refacturés à XYZ (S) à hauteur de leurs salaires, majorés de 40 %.

Pendant toute la durée du contrat, les recettes perçues par XYZ (M) se composent des commissions facturées à MNO Ltd., tandis que ses coûts se composent de ses coûts locaux majorés des commissions payées à XYZ (S) au titre de la mise à disposition de spécialistes. Un certain nombre de retards se sont produits au cours du projet, de sorte que le contrat avec MNO Ltd. a été renégocié en 2014. Les états financiers de XYZ (M) révèlent l'existence de pertes importantes chacune des années comprises entre 2012 et 2016.

#### *Vérification fiscale*

L'administration fiscale du Pays M a décidé de vérifier la position fiscale de XYZ (M), y compris les prix de transfert concernant les coûts de mise à disposition de personnel par XYZ (S). L'administration fiscale a procédé à une analyse détaillée afin de délimiter précisément la transaction. Elle a conclu que les principaux facteurs qui conditionnent le succès ou l'échec commercial du contrat avec MNO Ltd. sont les suivants :

- les conditions et le prix du contrat initial et du contrat révisé avec MNO, et

- le contrôle des coûts du Groupe via la gestion du recours à des spécialistes, et la gestion de leur déploiement sur le projet.

#### *Éléments probants fondés sur le comportement effectif des parties*

La vérification a montré que le contrat avec MNO Ltd. a été négocié en 2012 par des agents du siège dans le Pays F, alors qu'il a été signé par le directeur général de XYZ (M). La renégociation du contrat en 2014 a été menée par des agents du siège dans le Pays F, bien que des salariés de XYZ (M) aient été présents lors des discussions. L'analyse a également révélé que la gestion du déploiement des spécialistes (ingénieurs, consultants, etc.) était assurée par des chefs de projet engagés par XYZ (S). L'administration fiscale en a conclu que les salariés de XYZ (M) n'avaient ni les compétences, ni l'autorité requises pour gérer le projet, et que de fait ils ne l'ont pas géré. Elle a également estimé que le véritable rôle de XYZ (M) consistait à fournir un appui logistique local (soutien administratif et informatique et fourniture de services de base) aux ingénieurs. La vérification a également révélé que XYZ (S) avait une capacité financière suffisante pour assumer les risques associés au projet.

#### *Délimitation de la transaction effective*

L'application des règles d'établissement des prix de transfert du Pays M (conformément aux principes internationaux) suppose que, pour délimiter la transaction effective, la décision d'assumer les risques doit être étayée par l'exercice d'un contrôle et l'existence d'une capacité financière à assumer ces risques. Dans le cas présent, l'administration fiscale a conclu que même si les risques entrepreneuriaux étaient attribués par contrat à XYZ (M), elle n'exerçait pas de contrôle sur eux. C'est en fait XYZ (S) qui contrôlait ces risques. Comme XYZ (S) avait également la capacité financière d'assumer ces risques, ils lui ont été attribués afin de délimiter la transaction. XYZ (M) se contentait de fournir des services à faible risque. Cette transaction délimitée précisément est alors utilisée pour choisir et appliquer la méthode la plus appropriée de calcul des prix de transfert, et pour rechercher des comparables sur le marché libre permettant de servir de référence à un résultat de pleine concurrence.

Par conséquent, l'administration fiscale a estimé qu'une méthode fondée sur la marge sur coûts est la plus appropriée, XYZ (M) servant de partie testée. Une étude comparative a été entreprise afin de trouver des comparables appropriés. L'application de cette méthode a conduit à imputer un bénéfice à XYZ (M) à des fins fiscales pendant toute la durée du contrat. L'ajustement opéré dans le Pays M consiste à réduire la commission déductible payée par XYZ (M) à XYZ (S).

## Étude de cas 3 : Production et vente d'or

### **Partie A : Analyse d'ensemble des circonstances propres au contribuable (voir la section 2.1)**

#### *Pratique du secteur*

De nombreuses mines aurifères d'échelle industrielle extraient des particules d'or microscopiques du minerai par lixiviation ou par d'autres techniques. Après la phase de lixiviation initiale, lors de laquelle l'or est dissout dans une solution, il est récupéré puis fondu pour produire des barres d'or non affiné appelées des « dorés ». Ces barres sont alors acheminées vers une usine d'affinage, puis l'or affiné est vendu sur les marchés mondiaux de l'or (pur) (voir l'étude de la tarification des produits miniers pour plus d'informations).

#### *Structure organisationnelle*

A Co, située dans le Pays A, est une entreprise multinationale qui extrait de l'or et qui vend des dorés non affinés à une partie liée située dans le Pays B (B Co) en Europe. B Co possède une raffinerie en exploitation depuis plus de 10 ans et vend l'or affiné à des tierces parties sur les marchés internationaux de l'or. Le Pays B accorde une exemption de l'impôt sur les bénéfices des sociétés au titre du négoce d'or. Le chiffre d'affaires brut annuel de A Co avoisine 400 millions USD et celui de B Co 425 millions USD. A Co et B Co font partie d'un groupe multinational qui exploite des mines dans plusieurs pays. Le groupe a son siège social dans le Pays C.

### **Partie B : Délimitation exacte de la transaction contrôlée effective, en se concentrant sur les caractéristiques économiquement significatives (voir la Partie II, section 2.2)**

#### *Accord contractuel entre les parties*

Il existe un accord d'achat entre A Co et B Co qui stipule que B Co achètera tous les dorés à A Co et qui prévoit que B Co doit affiner l'or et vendre le produit affiné, étant entendu que B Co devient juridiquement propriétaire des barres de doré lorsqu'elles sont livrées à la raffinerie par A Co.

B Co achète tous les équipements nécessaires au processus d'affinage, en assure la maintenance, et supporte toutes les dépenses de personnel liées à l'activité. En outre, B gère l'ensemble des opérations afférentes à l'affinage de l'or, ce qui apparaît dans ses états financiers.

En vertu de l'accord d'achat, A Co est rémunérée pour le poids de l'or contenu dans chaque barre de doré, sur la base du cours de la London Bullion Market Association (LBMA) du jour où la barre est livrée à B Co. A Co prend en charge le coût d'affinage de chaque barre, les taxes environnementales éventuellement supportées par B Co (liées par exemple à l'élimination des déchets) ainsi que les frais de livraison. A Co est rémunérée sur la vente de chaque barre de doré, après déduction de « frais de manutention » qui représentent 5.4 % de la valeur de chaque barre, retenus par B Co en contrepartie de la vente de l'or affiné. B Co comptabilise la totalité des recettes tirées des ventes d'or affiné. Par conséquent, les sources de recettes nettes de B Co en lien avec ses ventes d'or sont ses frais de manutention mentionnés plus haut, la marge nette

éventuelle résultant de l'évolution du cours de l'or entre le moment où elle achète les dorés à A Co et le moment où elle vend l'or affiné, ainsi qu'une faible marge sur les prix de l'or qu'elle réalise sur les ventes de pièces d'or commémoratives à des collectionneurs.

#### *Vérification fiscale*

L'administration fiscale du Pays A procède à une vérification fiscale de A Co. Cette vérification confirme que B Co achète l'or non affiné à A Co, facture et vend les barres d'or à des clients tiers. Selon les états financiers de B Co, elle a enregistré des bénéfices substantiels au cours des dernières années, principalement grâce à son accord contractuel avec A Co.

#### *Évaluation des fonctions, des actifs et des risques*

B Co :

Fonctions :

- Affinage de l'or, de l'argent et des métaux du groupe platine.
- Vente de métaux précieux affinés à des clients via des transactions hors cote (bilatérales).
- B Co gère son risque de prix en veillant à entreprendre ses activités d'affinage et de revente le plus rapidement possible, en quelques heures seulement, en planifiant les livraisons de manière à minimiser les délais et, le cas échéant, en concluant des accords de couverture.
- Test et analyse des métaux précieux non affinés pour en vérifier la pureté, et des métaux précieux affinés à des fins d'assurance qualité avant la vente.
- Élimination de tous les déchets issus du processus d'affinage.
- Fabrication de produits (du type pièces de monnaie commémoratives) à partir des métaux précieux pour vente au détail.

Actifs :

- Tous les actifs utilisés pour le processus d'affinage, y compris les bâtiments et équipements.
- Tous les équipements de laboratoire servant aux tests et aux essais.

Risques :

- Risques associés à l'affinage des métaux précieux (comme les pertes au cours de l'affinage).

- Risques associés à la recherche de clients pour les métaux précieux affinés, à la négociation des ventes et à la livraison du produit affiné.
- Risques associés aux variations du cours des métaux précieux entre la date d'achat des métaux non affinés et la date de revente des métaux précieux affinés sur le marché.
- Risques de crédit et de contrepartie.

#### *Fonctions et actifs pertinents de A Co*

A Co possède tous les actifs miniers. Elle exploite la mine et extrait le minerai d'or en vue de produire des barres de doré en fonction d'un objectif de production fixé chaque année. Elle achète tous les intrants nécessaires à l'extraction du minerai et à la production des dorés. En outre, elle organise (et paie) la livraison des dorés à B Co en Europe. En outre, A Co assure la maintenance de tous les actifs miniers pour qu'ils restent en bon état de fonctionnement.

#### *Méthode d'établissement des prix de transfert*

L'or affiné est un produit très répandu dont le marché international est très liquide. Sur la base de l'analyse des fonctions, des actifs et des risques, l'affinage de métaux constitue bien l'activité fondamentale de B Co. Les ventes d'or sont importantes, mais B Co n'a pas besoin de chercher des clients ou de les fidéliser. C'est pourquoi ses ventes d'or sont considérées comme étant une fonction courante qui, à ce titre, devrait être régulièrement rémunérée au moyen de la méthode transactionnelle de la marge nette (MTMN) avec un indicateur du niveau de bénéfices basé sur les ventes.

#### *Exercice comparatif*

Les états financiers de B Co et l'analyse de comparabilité décrite ci-dessous montrent que A Co rémunère excessivement B Co pour ses fonctions d'affinage des dorés et de revente de l'or affiné. Les autorités fiscales du Pays A comparent la rentabilité de B Co à celle d'autres entreprises d'affinage de métaux précieux opérant en Europe (voir le processus comparatif ci-dessous).

Cet exercice comparatif confirme que la rentabilité des activités aurifères de B Co est largement supérieure à l'intervalle de rentabilité d'autres raffineries de métaux précieux comparables.

### **Partie C : Identification de comparables potentiels (voir la Partie II, section 3.4)**

#### *Processus comparatif*

	<b>Étape du processus d'identification d'entreprises comparables</b>		<b>Motifs de l'étape</b>
1	Sélection de la base de données	Voir la liste des bases de données à l'Annexe 3	Toutes les bases de données sont acceptables si elles contiennent des informations financières fiables et disponibles. La région de la partie testée peut influencer sur le choix de la base de données.
2	Filtrage géographique Région/pays/région d'un pays	Continent européen	B Co étant implantée en Europe, il serait judicieux de chercher des comparables à l'échelle de l'Europe.

3	Filtrage par code d'activité économique	Code NACE 2441 - Production de métaux précieux (voir ci-dessous)	Cette étape est basée sur l'analyse fonctionnelle. Son objectif est d'inclure uniquement les entreprises qui opèrent dans un environnement similaire et qui exercent des fonctions similaires. Le système NACE (Nomenclature des Activités économiques) est la classification statistique des activités économiques dans la Communauté européenne.
4	Sélection de la taille des entreprises	Entreprises de très grande taille, de grande taille et de taille moyenne	Cette étape a pour objectif d'éliminer les très petites entreprises ou les jeunes entreprises qui ne sont pas comparables à la partie testée de plus grande taille et solidement établie. Cette étape permet aussi d'éliminer les entreprises inactives.
5	Filtrage par mot-clé	Par exemple : or, raffinerie, affinage, production, non ferreux, précieux, métaux	L'objectif de cette étape est de restreindre la recherche aux entreprises qui opèrent dans un environnement similaire et qui exercent des fonctions similaires.
6	Disponibilité de données financières Revenu d'exploitation/chiffre d'affaires	Les entreprises pour lesquelles la base de données ne contenait pas d'informations financières sur le bénéfice ou la perte d'exploitation et sur le chiffre d'affaires pendant au moins deux des années 2013 à 2015 ont été éliminées.  Les entreprises qui, selon la base de données, n'avaient pas réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 5 millions EUR pendant au moins une des années 2013 à 2015 ont été éliminées.	L'objectif de cette étape est d'améliorer la fiabilité des données en supprimant les entreprises dont les données financières couvrent une seule année, ce qui permet de réunir des données suffisantes pour calculer les ratios.  Cette étape permet également d'éliminer les entreprises en phase de démarrage ou de clôture dont les activités engendrent des coûts supplémentaires.
7	Filtrage par degré d'indépendance	A+, A, A-, B+, B, B-, U	La catégorie A (< 25 %) est généralement acceptée. Les catégories B (< 50 %) et U (inconnue) sont acceptées uniquement si des éléments supplémentaires viennent corroborer l'indépendance de ces entreprises. Les catégories C et D (participation des actionnaires > 50 %) sont généralement rejetées. Voir l'Annexe 7.
8	Filtrage par degré d'indépendance	Filtrage manuel	Les entités ayant des filiales dont les résultats ne sont pas inscrits aux états financiers consolidés audités devraient également être exclues.
9	Sélection du type d'états financiers	Non consolidés	L'appartenance à un groupe ne devrait pas influencer sur les états financiers des comparables. Les états financiers consolidés existent uniquement dans les entreprises membres d'un groupe. La prudence est donc de mise lorsque des états financiers consolidés sont utilisés.
10	Sélection d'entreprises actives/inactives	Entreprises actives et inconnues	Seules des entreprises actives peuvent être choisies comme comparables potentiels. Dans le cas d'entreprises inconnues, des recherches

			plus poussées doivent être menées pour déterminer si elles sont actives ou inactives.
11	Analyse fonctionnelle de comparabilité	Filtrage manuel	Au terme des étapes précédentes, un filtrage manuel des comparables potentiels restants doit être entrepris, avec pour objectif d'identifier des entreprises ayant des fonctions et des caractéristiques similaires, des actifs et des risques similaires, des stratégies commerciales similaires et des circonstances économiques similaires dans la mesure où ces informations sont publiquement disponibles.

Codes correspondant à l'affinage d'or<sup>100</sup>

Europe :

Description		Code NACE 2441	
Chiffres	Objet	Chiffres	Application
	Section	C	Production
1 et 2	Groupe principal	24	Production de métaux bruts
3	Groupe sectoriel	4	Production de métaux précieux bruts ou d'autres métaux non ferreux
4	Secteur	1	Production de métaux bruts

Amérique du Nord :

Description		Code SIC 3339	
Chiffres	Objet	Chiffres	Application
	Division	20-39	Production
1 et 2	Groupe principal	33	Industries des métaux primaires
3	Groupe sectoriel	3	Fonte et affinage primaires de métaux non ferreux
4	Secteur	9	Fonte et affinage primaires de métaux non ferreux, sauf le cuivre et l'aluminium

Description		Code SCIAN 331419	
Chiffres	Objet	Chiffres	Application
1 et 2	Détermine le secteur d'activité le plus grand	33	Production
3	Détermine le sous-secteur	1	Production de métaux primaires
4	Détermine le groupe sectoriel	4	Production et transformation de métaux non ferreux (sauf l'aluminium)

<sup>100</sup> Sources :

<http://siccode.com/en/pages/what-is-a-classification-system>

<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regso2.asp?Cl=17&Co=2720&Lg=1&prn=yes>

<http://www.cso.ie/px/u/NACECoder/NACEItems/2441.asp>



<b>Description</b>		<b>Code SCIAN 331419</b>	
Chiffres	Objet	Chiffres	Application
5	Détermine les secteurs couverts par le SCIAN	1	Fonte et affinage de métaux non ferreux (sauf l'aluminium)
6	Détermine le secteur national	9	Fonte et affinage primaires de métaux non ferreux, sauf le cuivre et l'aluminium

Résoudre les difficultés d'accès à des données comparables pour les analyses de prix de transfert

Annexes et Références

# ANNEXE 1

## Questionnaire : analyse fonctionnelle

Source : IRS 2006, exhibit 4.61.3-4

Le présent questionnaire dresse une liste de questions génériques afin d'aider les autorités à mener à bien l'analyse fonctionnelle d'une entreprise. Ces questions peuvent être utilisées pour mieux comprendre les fonctions, risques et éléments incorporels. La liste qui suit ne prétend pas à l'exhaustivité et doit être adaptée pour répondre aux besoins de l'entreprise faisant l'objet d'un examen.

### ANALYSE DES FONCTIONS

#### I. Fonction de fabrication

##### A. Achats de matériaux

1. Quels matériaux ou produits semi-finis sont achetés ?
2. À qui sont-ils achetés ?
3. Certains achats sont-ils effectués auprès d'entreprises associées ?
4. Où et comment les achats de matériaux sont-ils effectués ?
5. Qui exerce la fonction d'achat ?
6. Qui établit les plannings d'achat ?
7. Qui négocie les contrats d'achats ?
8. Qui décide que la qualité des fournisseurs est acceptable ?
9. Les décisions d'achat requièrent-elles l'approbation de la direction générale du groupe ?
10. Quelles sont les autres approbations requises ? De la part de qui ?
11. Des achats en consignation sont-ils effectués ?
12. Quels sont vos risques majeurs ?

##### B. Stocks

1. Où les matériaux, produits et marchandises sont-ils stockés ?
2. Qui contrôle le niveau des stocks ?
3. Comment le niveau des stocks est-il contrôlé ?
4. Disposez-vous d'un système informatisé ?
5. Des achats en consignation sont-ils effectués ?
6. Quel est le nombre de jours de stocks disponibles ?
7. Vous êtes-vous déjà trouvé, pour quelque raison que ce soit, avec des excédents de stocks ?
8. Qui supporte les coûts liés aux stocks périmés ?
9. Quels sont vos risques majeurs ?

##### C. Équipements de production

1. Qui détermine le budget des achats ?
2. Qui négocie les achats ?
3. Qui réalise la maintenance de l'unité de production ?
4. Qui a le pouvoir d'autoriser les dépenses d'équipement ?
5. Qui rédige le cahier des charges pour l'unité de production ?
6. À qui les équipements de production sont-ils achetés ?
7. Certains achats sont-ils effectués auprès d'entreprises associées ?

8. Avez-vous toute liberté dans l'usage que vous faites des équipements ?
9. Pouvez-vous changer les équipements ?
10. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
11. Quelles sont les approbations requises ?

#### **D. Plannig de la production**

1. Qui décide du planning de la production ?
2. Quels facteurs entrent en ligne de compte ?
3. Quand les décisions sont-elles prises ?
4. Disposez-vous d'un système informatisé ?
5. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
6. Quelles sont les approbations requises ?
7. Quels sont vos risques majeurs ?
8. Vos distributeurs achètent-ils toujours vos produits ?

#### **E. Fabrication et ingénierie des procédés**

1. Quels produits fabriquez-vous ?
2. Qui a mis au point les produits et qui détient la technologie ?
3. Quels sont les procédés de fabrication ?
4. Qui a conçu ces procédés ?
5. Des améliorations ont-elles été apportées au niveau local ?
6. Est-il possible de comparer la productivité des diverses filiales du groupe ?
7. Certains produits sont-ils fabriqués par des entreprises extérieures au groupe ?

#### **F. Conditionnement et étiquetage**

1. Quels sont les conditionnements et les étiquetages utilisés ?
2. Où sont-ils réalisés ?
3. Qui prend les décisions en matière de conditionnement et d'étiquetage ?
4. Avez-vous toute liberté de prendre des décisions ?

#### **G. Contrôle de qualité**

1. Quelle forme prennent les contrôles de qualité ?
2. Qui définit les normes de qualité et les procédures de contrôle pour les produits finis ?
3. Qui est chargé de contrôler la qualité et qui en supporte les frais ?
4. Qui fournit les équipements et les techniques pour les contrôles de qualité ?
5. Quelle quantité de produits est perdue pour avoir échoué aux contrôles de qualité et aux vérifications de contrôle ?
6. Quels sont vos risques majeurs ?
7. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
8. Quelles sont les approbations requises ?

#### **H. Transport**

1. Qui supporte les frais de transport des produits qui entrent et qui sortent ?
2. Qui organise l'expédition des produits ?
3. Qui transporte les produits ?
4. Quelle est la destination des produits expédiés ?
5. Par quels moyens de transport les produits sont-ils expédiés ?
6. Qui est responsable du choix des transporteurs ?
7. Qui est responsable des dates limites d'expédition ?
8. Quels sont vos risques majeurs ?
9. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
10. Quelles sont les approbations requises ?

## **II. Recherche et développement**

1. Quelles activités de recherche et de développement effectuez-vous ?
2. Des activités de recherche ou de développement sont-elles effectuées pour votre compte par des entreprises associées ?
3. Des activités de recherche et de développement sont-elles effectuées pour votre compte par des entreprises extérieures au groupe ?
4. Où les produits sont-ils mis au point ?
5. Quelle influence les distributeurs exercent-ils sur la conception, la fabrication et la modification des produits ?
6. Quelle importance a la mise au point de brevets dans votre secteur ?
7. Quels brevets détenez-vous ? Décrivez les produits uniques en leur genre liés à chaque brevet.
8. Quelles connaissances techniques non brevetées avez-vous développées qui permettent de différencier vos produits de ceux de vos concurrents ou entraînent des réductions des coûts d'importation ou vous donnent un avantage en augmentant votre part de marché ?
9. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
10. Quelles sont les approbations requises ?
11. Qui fixe le budget consacré à la recherche et au développement ?
12. Avez-vous des accords de licences avec des entreprises associées ou avec des entreprises extérieures au groupe ?
13. Existe-t-il un accord de partage de frais et, si oui, quelles en sont les modalités ?
14. Le cas échéant, veuillez fournir un exemplaire de l'accord de partage de frais et les informations s'y rapportant.

### **III. Commercialisation (marketing)**

#### **A. Stratégie**

1. Vous chargez-vous de votre propre commercialisation ?
2. Effectuez-vous des études de marché ? Contrôlez-vous la demande du marché ?
3. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
4. Quelles sont les approbations requises ?
5. Qui sont vos concurrents ?
6. Qui évalue la demande sur les marchés étrangers ?
7. Quels sont les risques liés à la demande pour vos produits ?
8. Qui fixe le budget relatif à la commercialisation ?
9. Vos distributeurs achètent-ils toujours les produits de vos fabricants ?
10. Vos fabricants ont-ils déjà refusé d'honorer une commande ?
11. Des entreprises associées se chargent-elles de la commercialisation pour votre compte ?
12. Utilisez-vous des distributeurs extérieurs au groupe ?
13. Si oui, qui choisit, engage et contrôle ces fabricants ?

#### **B. Publicité, foires et expositions, etc.**

1. Quelles formes de commercialisation utilisez-vous ?
2. Quelles formes de publicité utilisez-vous ? Qui en supporte les frais ?
3. Participez-vous à des foires ou à des expositions ? Si oui, qui les organise et qui en supporte les frais ?
4. Fournissez-vous des échantillons à vos distributeurs ?
5. Qui réalise les brochures, les fiches de spécifications, etc. ?
6. Quelle aide recevez-vous pour la commercialisation ?
7. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?

8. Quelles sont les approbations requises ?

#### **IV. Vente et distribution**

##### **A. Vente**

1. Comment s'effectue le processus de vente et quelles sont les entreprises qui interviennent dans ce processus ?
2. Qui émet les factures pour les clients ?
3. Qui établit les factures pour vous ?
4. Qui fixe les objectifs et les prévisions de vente ?
5. Qui reçoit les ordres de vente ?
6. Qui assume les risques si les objectifs de vente ne sont pas atteints ?
7. Qui négocie les contrats de vente ? Cette négociation se déroule-t-elle de manière autonome ?
8. Vos distributeurs achètent-ils toujours vos produits ?
9. Quelles quantités sont vendues à des entreprises associées ?
10. N'expédiez-vous que des produits finis ?
11. Quels sont vos concurrents ?
12. Quels sont les risques liés à la demande pour vos produits ?
13. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
14. Quelles sont les approbations requises ?
15. Vos produits sont-ils exportés ? Si oui, qui est chargé des exportations ?
16. Quels sont les principaux risques liés à la vente de vos produits dans des pays étrangers ?

##### **B. Contrôle de qualité**

1. Qui est chargé de contrôler la qualité et qui en supporte les frais ?
2. Qui définit les normes de qualité et les procédures de contrôle pour les produits finis ?
3. Qui exécute les contrôles de qualité et qui en supporte les frais ?
4. Quel est le pourcentage des produits qui sont refusés par les clients parce qu'ils ne remplissent pas les normes de qualité ?
5. Qui supporte les pertes résultant de la fabrication de marchandises défectueuses ?
6. Quels sont vos principaux risques ?
7. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
8. Quelles sont les approbations requises ?

##### **C. Transport**

1. Qui supporte les frais de transport des marchandises qui entrent et qui sortent ?
2. Qui organise l'expédition des marchandises ?
3. Qui transporte vos produits ? Destination ? Moyen de transport ?
4. Qui est chargé du choix des transporteurs ?
5. Qui est responsable des dates limites d'expédition ?
6. Quels sont vos principaux risques ?
7. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
8. Quelles sont les approbations requises ?

##### **D. Stocks**

1. Recevez-vous effectivement des marchandises et détenez-vous des stocks ?
2. Où les marchandises sont-elles stockées ?
3. Qui contrôle le niveau des stocks ?
4. Comment le niveau des stocks est-il contrôlé ? Disposez-vous d'un système informatisé ?
5. Quel est le nombre de jours de stocks disponibles ?

6. Vous-êtes vous déjà trouvé, pour quelque raison que ce soit, avec des excédents de stocks ?
7. Qui supporte les frais liés aux stocks périmés ?
8. Quels sont vos principaux risques ?

**E. Installation des produits et service après-vente**

1. Vous chargez vous de l'installation de vos produits ?
2. Fournissez-vous un service après-vente ? Si oui, décrivez ce service.
3. Une entreprise répare-t-elle vos produits et qui supporte les frais de réparation ?
4. Qui assume les coûts d'installation et de service après-vente ?
5. Vos produits sont-ils garantis ?
6. Qui supporte les frais de garantie ?

**V. Administration et autres services**

**A. Administration générale**

1. Êtes-vous doté d'une fonction d'administration à part entière ?
2. Une entreprise associée exerce-t-elle une fonction d'administration générale pour votre compte ?
3. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
4. Quelles sont les approbations requises ?
5. Qui est chargé des codes de bonnes pratiques administratives ?

**B. Politique de prix**

1. Qui fixe la politique de prix ?
2. Quelle est la politique pratiquée pour les prix des différents produits et services ?
3. Quels sont vos principaux risques ?
4. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
5. Quelles sont les approbations requises ?

**C. Comptabilité**

1. Quelles fonctions comptables sont exécutées ? Qui les exerce ?
2. Qui prépare les rapports financiers ?
3. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
4. Quelles sont les approbations requises ?
5. Avez-vous un compte bancaire ? Dans quel but ?
6. Qui a la signature pour les chèques ? Quelles sont les limites de ce pouvoir ?
7. Supportez-vous le risque de crédit lié aux ventes aux clients ?
8. Qui paie les primes d'assurance responsabilité de produits ?
9. Qui organise et supporte les autres couvertures d'assurance ?

**D. Droit**

1. Qui est responsable des affaires juridiques ?
2. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
3. Quelles sont les approbations requises ?

**E. Traitement informatique**

1. Effectuez-vous le traitement informatique et la programmation ? Sinon, qui s'en charge et où ?
2. Qui a développé les logiciels et ont-ils été modifiés ?
3. Qui donne l'autorisation pour les dépenses liées aux biens d'équipement ?
4. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
5. Quelles sont les approbations requises ?

**F. Financements/prêts/crédit**

1. Y a-t-il des prêts ou des créances à long terme entre les entreprises associées ?  
Si oui, des intérêts rémunèrent-ils ces prêts ou crédits ?
2. Quelles sont les conditions de crédit lors des transactions commerciales ?
3. Des intérêts de retard sont-ils prévus en cas de dépassement des échéances ?
4. Qui prend la décision de procéder à un emprunt ?
5. Quels sont vos principaux risques ?
6. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
7. Quelles sont les approbations requises ?

#### **G. Personnel**

1. Y a-t-il des rémunérations vers ou en provenance de filiales étrangères ?
2. Quels postes les collaborateurs concernés occupent-ils dans votre entreprise ?
3. Quelle formation dispensez-vous à vos employés ?
4. Quelle est la durée de la formation ?
5. Existe-t-il des possibilités de formation continue ?
6. Qui assure la formation des cadres ?
7. Quel est le taux de rotation du personnel ?
8. Tous les employés font-ils partie de votre masse salariale ?
9. Qui engage le personnel ?
10. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
11. Quelles sont les approbations requises ?

#### **H. Utilisation/location de biens**

1. Les biens sont-ils la propriété de l'entreprise ou sont-ils donnés en location par des entreprises associées ?
2. Donnez-vous des biens en location à des entreprises associées ?
3. Qui est chargé de cette fonction ?

### **VI. Direction**

1. À qui le directeur général rend-il des comptes ?
2. À part le directeur général, d'autres personnes rendent-elles des comptes à la maison mère ?
3. Qui est chargé de traiter avec les organismes publics ?
4. Pouvez-vous indiquer certaines obligations réglementaires qui vous sont imposées ?
5. Votre société mère vous a-t-elle déjà demandé d'utiliser plus de procédures que celles que vous avez mises en place ?
6. Comment s'effectue le choix du site de production ?
7. De qui émanent les décisions prises par l'entreprise ?
8. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
9. Quelles sont les approbations requises ?

## **ANALYSE DES RISQUES**

### **I. Risques de marché**

1. Quels sont les risques de marché ?
2. Supportez-vous les risques de marché ? Sinon, qui supporte ces risques ?
3. Quelle est l'importance des risques de marché ?



## **II. Risques liés aux stocks**

1. Vos stocks se périment-ils ?
2. Qui supporte les coûts liés à la péremption des stocks ?
3. Fournissez-vous des garanties pour les produits finis ?
4. Qui supporte les frais des retours/réparations des produits sous garantie ?

## **III. Risques de crédit et liés aux créances douteuses et litigieuses**

1. Quelles conditions de crédit offrez-vous ou de quelles conditions de crédit bénéficiez-vous ?
2. Supportez-vous les coûts liés aux créances douteuses et litigieuses ? Sinon, qui supporte ces coûts ?
3. Quelle est l'importance de ce risque ?

## **IV. Risque de change**

1. Êtes-vous exposé à un risque de change ? Si oui, décrivez ce risque.
2. Quelle est l'importance de ce risque ?
3. Quelles mesures prenez-vous pour limiter ce risque le plus possible ?
4. Êtes-vous doté d'un manuel exposant vos procédures/politiques de gestion du risque de change ? Si oui, veuillez en fournir un exemplaire.
5. Exercez-vous des activités de couverture du risque de change ? Si oui, veuillez expliquer ces activités.

## **ANALYSE DES ACTIFS INCORPORELS**

### **I. Fabrication**

#### **A. Recherche et développement**

1. Avez-vous mis au point vos propres produits ? Ont-ils des caractéristiques uniques ?
2. Avez-vous élaboré des procédés de fabrication ?
3. Quelle importance ont ces procédés pour votre activité ? Sont-ils uniques en leur genre ?

#### **B. Procédés de fabrication/savoir-faire technologique**

1. Possédez-vous un savoir-faire technologique ?
2. Si oui, de quelle nature ?
3. Quelle importance a ce savoir-faire pour votre activité ?
4. Ce savoir-faire est-il unique en son genre ?

#### **C. Marques de fabrique/brevets, etc.**

1. Possédez-vous des marques de fabrique/des brevets ?
2. Quelle importance ont-ils pour votre activité ?

#### **D. Qualité des produits**

1. Dans votre secteur, et par rapport à vos concurrents, quelle est selon vous la qualité de vos produits ?

#### **E. Divers**

1. Y a-t-il d'autres actifs incorporels liés à la fabrication ?
2. Veuillez fournir des exemplaires de tous vos accords de licence.

### **II. Commercialisation (marketing)**

#### **A. Marques de fabrique / appellations commerciales**

1. Détenez-vous des marques de fabrique /des appellations commerciales ?
2. Quelle importance ont-elles pour votre activité ?

**B. Réputation de l'entreprise**

1. Selon vous, votre entreprise a-t-elle une réputation ?
2. Quelle est la nature de cette réputation ?
3. La réputation de votre entreprise est-elle importante pour votre activité ?

**C. Organisation développée des activités de commercialisation**

1. L'organisation de vos activités de commercialisation est-elle développée ?

**D. Aptitude à fournir un service à la clientèle**

1. Dans votre secteur, et par rapport à vos concurrents, quelle est selon vous la qualité des services que vous fournissez à vos clients ?

## ANNEXE 2

### Catégorisation en fonction des modèles économiques classiques

L'analyse fonctionnelle de la partie testée consiste normalement à la catégoriser en fonction des modèles économiques classiques. Ainsi, à chaque extrême, une entité exerçant des fonctions de vente peut être « catégorisée » en tant que :

- distributeur à part entière exerçant des fonctions d'achat, de conservation et de vente, telles que la commercialisation (marketing) et la vente, possédant les actifs correspondants comme un entrepôt, des stocks et un système logistique et assumant les risques correspondants associés à ces fonctions et actifs,
- distributeur à risque limité, vendant des biens en consignation, exerçant des fonctions de vente limitées, pour le compte d'une autre entité, détenant des actifs limités ou ne détenant aucun actif puisqu'il n'est pas propriétaire des actifs et assumant des risques limités.

Les entités qui se livrent à des activités de fabrication pourraient être « catégorisées » en tant que :

- société de fabrication à part entière, exerçant l'intégralité des fonctions de fabrication, possédant les actifs correspondants, notamment les actifs immobiliers, l'unité et les équipements de production, ainsi que les stocks et assumant tous les risques qui y sont associés. Ces activités peuvent notamment inclure la recherche-développement (en particulier s'agissant des procédés de fabrication) et couvrent généralement les projections de demande, l'achat de matières premières et d'autres intrants, l'établissement du calendrier de production, etc.,
- sous-traitant de fabrication, qui produit sur demande,
- fabricant à façon, qui exécute essentiellement des services de fabrication puisqu'il fabrique à la demande mais n'achète pas ou ne possède pas les intrants, les produits en cours de fabrication ou les extrants.

Si ces catégories « simples » peuvent être utiles pour déterminer la méthode ou l'indicateur du niveau des bénéfices les plus appropriés et orienter la recherche de comparables, toute catégorisation faisant suite à une analyse fonctionnelle imprécise peut aboutir à des résultats trompeurs. La catégorisation est juste une notion utilisée par commodité et ne saurait se substituer à une analyse fonctionnelle en bonne et due forme.

## ANNEXE 3

### Exemples de bases de données commerciales utilisées pour les analyses relatives aux prix de transfert

Annexe tirée du document suivant : Groupe de la Banque mondiale (2016) : « *Transfer Pricing and Developing Countries: A handbook for policy makers and practitioners.* »

Note : Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe un grand nombre d'autres fournisseurs.

Fournisseur	Base de données	Couverture géographique	Contenu
Bloomberg <sup>101</sup>	Bloomberg Reference Data Services	Monde	Données sur les marchés financiers
Bureau van Dijk <sup>102</sup>	Osiris Orbis  Amadeus Oriana Aida Bel-First Dafne Diane Fame Icarus Odin  Mint Korea Reach Ruslana  Sabi Sabina Zephyr	Monde  Monde  Europe Asie-Pacifique Italie Belgique-Luxembourg Allemagne France Royaume-Uni et Irlande États-Unis et Canada Pays Nordiques et pays baltes  Corée Pays-Bas Russie, Ukraine et Kazakhstan Espagne et Portugal Autriche Monde	Informations financières sur les sociétés (cotées) Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées) idem idem idem idem idem idem idem idem idem idem idem idem idem idem idem idem Informations sur les fusions-acquisitions
Capital Market Publishers India	Capitaline TP <sup>103</sup>	Inde	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)
Centre for Monitoring Indian Economy <sup>104</sup>	Prowess <sup>105</sup>	Inde	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)
Dun & Bradstreet	Company360 <sup>106</sup> Mergent Million	Australie États-Unis	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)

<sup>101</sup> <http://www.bloomberg.com/enterprise/data/reference-data-services/>

<sup>102</sup> <http://www.bvdinfo.com/en-gb/products/product-selector/product-recommendations>

<sup>103</sup> <http://www.capitaline.com/new/tp.asp>

<sup>104</sup> <http://www.cmie.com/>

<sup>105</sup> <http://www.cmie.com/kommon/bin/sr.php?kall=wcontact&page=prowess>

<sup>106</sup> <http://www.company360.com.au/>

	Dollar Directory <sup>107</sup>		Informations sur les sociétés (non cotées et cotées)
Hedge Fund Research	HFR Database	États-Unis	Informations sur les fonds d'arbitrage
IBISWorld	IBISWorld	Australie	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)
InfoCredit	Teigil	Pologne	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)
Intangible Spring <sup>108</sup>	Intangible Spring	Monde (États-Unis et Canada)	InvoTex Group <sup>109</sup>
Interfax	SPARK	Russie, Ukraine et Kazakhstan	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)
InvoTex Group <sup>110</sup>	Royalty Connection	Monde (États-Unis)	Contrats de licence d'actifs incorporels (source : SEC)
KIS-Line <sup>111</sup>	KIS-Line	Corée du Sud	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)
Kompass <sup>112</sup>	Kompass	Monde	Informations sur les sociétés (non cotées et cotées)
ktMine <sup>113</sup>	ktMine IP <sup>114</sup>	Monde (États-Unis)	Contrats de licence d'actifs incorporels et taux de redevance
Moody's Analytics <sup>115</sup>	RiskCalc Plus	Monde (29 modèles)	Modèles de risques de crédit (notation de crédit)
Rimes <sup>116</sup>	Rimes	Monde	Données sur les marchés financiers, matières premières, fonds d'arbitrage et biens immobiliers/SIIC
RoyaltyRange <sup>117</sup>	RoyaltyRange	Europe	Contrats de licence d'actifs incorporels et taux de redevance
OneCLe <sup>118</sup>	Business Contracts	États-Unis	Contrats commerciaux tirés des déclarations à la SEC
RoyaltyStat <sup>119</sup>	Licence Agreements Database	Monde (US)	Contrats de licence d'actifs incorporels (source : SEC)
RoyaltySource	RoyaltySource	Monde (US)	Contrats de licence d'actifs incorporels (source : SEC)

<sup>107</sup> [http://www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-\(mddi\)](http://www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-(mddi))

<sup>108</sup> <http://www.intangiblespring.com/pages/data>

<sup>109</sup> <http://www.royaltyconnection.com>

<sup>110</sup> <http://www.royaltyconnection.com/>

<sup>111</sup> <http://www.kisline.com/>

<sup>112</sup> <http://rs3.kompass.com/en>

<sup>113</sup> <http://www.ktmime.com/>

<sup>114</sup> <http://www.ktmime.com/products/ktmime-ip/>

<sup>115</sup> <http://www.moodyanalytics.com/riskcalc2013>

<sup>116</sup> <http://www.rimes.com/>

<sup>117</sup> <http://www.rangeroyalty.com/>

<sup>118</sup> <http://www.onecle.com/>

<sup>119</sup> <https://www.royalystat.com/>

Standard and Poor's	Capital IQ - Financials <sup>120</sup> Compustat - North America Compustat Global Credit Analytics	Monde Amérique du Nord Monde Monde	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées) Informations financières sur les sociétés (cotées) Informations financières sur les sociétés (cotées) Modèles de risques de crédit (notation de crédit)
Thompson Reuters <sup>121</sup>	Dealscan <sup>122</sup> Eikon Lipper Worldwide public company data Worldwide private company data Worldwide intangibles data	Monde Monde États-Unis Monde Monde Monde	Données sur les transactions financières (prêts) Données sur les marchés financiers Données sur la gestion de fonds Informations financières sur les sociétés (cotées) Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées) Contrats de licence d'actifs incorporels et taux de redevance

<sup>120</sup> <https://www.capitaliq.com/home/what-we-offer/information-you-need/financials-valuation/financials.aspx>

<sup>121</sup> [www.tax.thomsonreuters.com/products/brands/onesource/onesource-transfer-pricing/comparable-databases](http://www.tax.thomsonreuters.com/products/brands/onesource/onesource-transfer-pricing/comparable-databases)

<sup>122</sup> [www.loanconnector.com/dealscan/LPC\\_WEB\\_DS\\_SecurID.html](http://www.loanconnector.com/dealscan/LPC_WEB_DS_SecurID.html)

## ANNEXE 4

### Pays ayant des données disponibles sur des comparables potentiels satisfaisant à l'exigence minimale d'application du principe de pleine concurrence<sup>123</sup>

Nombre de données indépendantes assorties d'informations sur le chiffre d'affaires et la marge nette	Pays	Quantité
= <10	Afghanistan (AF), Albanie (AL), Algérie (DZ), Andorre (AD), Angola (AO), Anguilla (AI), Antigua-et-Barbuda (AG), Arménie (AM), Aruba (AW), Bahamas (BS), Barbade (BB), Belize (BZ), Benin (BJ), Bhoutan (BT), Brunei Darussalam (BN), Burkina Faso (BF), Burundi (BI), Cambodge (KH), Cameroun (CM), Cap Vert (CV), Comores (KM), Congo, Congo (CG), Corée, Costa Rica (CR), Côte d'Ivoire (CI), Cuba (CU), Curaçao (CW), Djibouti (DJ), Dominique (DM), El Salvador (SV), Érythrée (ER), État de la Cité du Vatican /Saint-Siège (VA), États fédérés de (FM), Éthiopie (ET), Fidji (FJ), Gabon (GA), Gambie (GM), Géorgie (GE), Gibraltar (GI), Grenada (GD), Guatemala (GT), Guinée (GN), Guinée équatoriale (GQ), Guinée-Bissau (GW), Guyane (GY), Haïti (HT), Honduras (HN), Îles Salomon (SB), Kirghizstan (KG), Kiribati (KI), Kosovo (KV), Lesotho (LS), Liberia (LR), Libye (LY), Liechtenstein (LI), Macao (MO), Madagascar (MG), Malawi (MW), Maldives (MV), Mali (ML), Mauritanie (MR), Micronésie, Monaco (MC), Mongolie (MN), Mozambique (MZ), Myanmar/Birmanie (MM), Namibie (NA), Nauru (NR), Nicaragua (NI), Niger (NE), Ouganda (UG), Ouzbékistan (UZ), Palau (PW), Papouasie-Nouvelle Guinée (PG), Paraguay (PY), République centrafricaine (CF), République démocratique du Congo (CD), République dominicaine (DO), République populaire démocratique de (KP), République populaire démocratique du Laos (LA), République unie de Tanzanie (TZ), Rwanda (RW), Saint-Christophe-et-Niévès (KN), Sainte-Lucie (LC), Saint-Marin (SM), Saint-Martin (SX), Saint-Vincent-et-les-Grenadines (VC), Samoa (WS), São Tomé-et-Principe (ST), Sénégal (SN), Seychelles (SC), Sierra Leone (SL), Somalie (SO), Soudan (SD), Soudan du Sud (SS), Suriname (SR), Swaziland (SZ), Tadjikistan (TJ), Tchad (TD), Timor oriental (TL), Togo (TG), Tonga (TO), Turkménistan (TM), Tuvalu (TV), Vanuatu (VU), Yémen (YE), Zambie (ZM).	106
10-100	Azerbaïdjan (AZ), Bahreïn (BH), Bélarus (BY), Bolivie (BO), Botswana (BW), Équateur (EC), Ghana (GH), Iran, République islamique d' (IR), Iraq (IQ), Jamaïque (JM), Kenya (KE), Liban (LB), Îles Marshall (MH), Maurice (MU), Moldova, République de (MD), Monténégro (ME), Maroc (MA), Népal (NP), Nigeria (NG), Territoires palestiniens (PS), Panama (PA), Qatar (QA), République arabe syrienne (SY), Trinidad-et-Tobago (TT), Tunisie (TN), Émirats arabes unis (AE), Uruguay (UY), Venezuela (VE), Îles Vierges (Britanniques) (VG), Zimbabwe (ZW)	30
100-1000	Argentine (AR), Bangladesh (BD), Bermudes (BM), Brésil (BR), Caïmans, Îles (KY), Chili (CL), Chypre (CY), Égypte (EG), Hong Kong (HK), Indonésie (ID), Israël (IL), Jordanie (JO), Kazakhstan (KZ), Koweït (KW), Macédoine (ERYM) (MK), Malte (MT), Mexique (MX), Nouvelle-Zélande (NZ), Oman (OM), Pakistan (PK), Pérou (PE), Philippines (PH), Arabie saoudite (SA), Singapour (SG), Afrique du Sud (ZA), Sri Lanka (LK), Suisse (CH), Vietnam (VN)	28
1000-10,000	Australie (AU), Autriche (AT), Canada (CA), Danemark (DK), Islande (IS), Inde (IN), Irlande (IE), Lituanie (LT), Luxembourg (LU), Pays-Bas (NL), Slovénie (SI), Taiwan (TW), Thaïlande (TH)	13
10 000-100 000	Allemagne (DE), Belgique (BE), Bosnie-Herzégovine (BA), Chine (CN), Colombie (CO), Croatie (HR), Estonie (EE), États-Unis d'Amérique (US), Finlande (FI), Grèce (GR), Japon (JP), Corée, République de (KR), Lettonie (LV), Malaisie (MY), Pologne (PL), République tchèque (CZ), Royaume-Uni (GB), Serbie (RS), Suède (SE), Turquie (TR)	20
>=100 000	Bulgarie (BG), Espagne (ES), Fédération de Russie (RU), France (FR), Hongrie (HU), Italie (IT), Norvège (NO), Portugal (PT), Roumanie (RO), Slovaquie (SK), Ukraine (UA)	11

<sup>123</sup> Veuillez noter que ce tableau récapitule des informations communiquées de leur propre initiative par plusieurs fournisseurs privés de bases de données et ne répertorie donc pas de manière exhaustive les données disponibles dans le monde entier.





## ANNEXE 5

### Nomenclatures types les plus courantes

Systeme	Code	Description	Site Internet
Standard Industrial Classification	SIC	Créée dans les années 30 pour normaliser les données aux États-Unis. Il s'agit de la nomenclature la plus utilisée à des fins de comparabilité.	<a href="http://www.sec.gov/info/edgar/siccode.s.htm">http://www.sec.gov/info/edgar/siccode.s.htm</a>
North American Industry Classification System	NAICS	Système de regroupement des secteurs d'activité à six chiffres élaboré en coopération par les États-Unis, le Canada et le Mexico.	<a href="http://www.census.gov/eos/www/naics/index.html">http://www.census.gov/eos/www/naics/index.html</a>
Nomenclature des activités économiques	NACE	Nomenclature à quatre chiffres des activités économiques dans l'Union européenne.	<a href="http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/index/nace_all.html">http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/index/nace_all.html</a>
Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique	CITI	Diffusée par la Division de statistique des Nations Unies.	<a href="http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regnecst.asp?CI=27">http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regnecst.asp?CI=27</a>

## ANNEXE 6

### Quelques autres types de nomenclatures

Système	Pays	Abréviation (le cas échéant)	Site Internet
Standard Industrial Classification	Australie et Nouvelle-Zélande	ANZSIC	<a href="http://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/mf/1292.0">http://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/mf/1292.0</a>
Industry Classifications	Canada		<a href="http://www.statcan.gc.ca/eng/concepts/industry">http://www.statcan.gc.ca/eng/concepts/industry</a>
Standard Industrial Classification Codes	Afrique du Sud		<a href="http://www.sars.gov.za/TaxTypes/PAYE/ETI/Pages/SIC-Codes.aspx">http://www.sars.gov.za/TaxTypes/PAYE/ETI/Pages/SIC-Codes.aspx</a>
Standard Industrial Classification of Economic Activities	Royaume-Uni	UK SIC	<a href="http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105160709/http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/classifications/current-standard-classifications/standard-industrial-classification/index.html">http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105160709/http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/classifications/current-standard-classifications/standard-industrial-classification/index.html</a>
Standard Industrial Classification	Singapour	SSIC	<a href="http://www.singstat.gov.sg/methodologies-standards/statistical-standards-and-classifications/SSIC">http://www.singstat.gov.sg/methodologies-standards/statistical-standards-and-classifications/SSIC</a>
Business Industry Classification Code	Nouvelle-Zélande		<a href="http://businessdescription.co.nz/#/home">http://businessdescription.co.nz/#/home</a>
Business Industry Codes	Australie		<a href="http://www.ato.gov.au/uploadedFiles/Content/MEI/downloads/TP39938NAT18272014(2).pdf">http://www.ato.gov.au/uploadedFiles/Content/MEI/downloads/TP39938NAT18272014(2).pdf</a>
Industrial Uniform Classification	Colombie	CIIU Rev. 4 A C	<a href="http://www.dian.gov.co/descargas/normatividad/2012/Resoluciones/Resolucion_000139_21_Noviembre_2012_Actividades_Economicas.pdf">http://www.dian.gov.co/descargas/normatividad/2012/Resoluciones/Resolucion_000139_21_Noviembre_2012_Actividades_Economicas.pdf</a>
Economic Activity Codes	Chili		<a href="http://www.sii.cl/catastro/codigos.htm">http://www.sii.cl/catastro/codigos.htm</a>
Economic Activity Codification	Mexico	SCIAN-México	<a href="http://www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/espanol/clasificadores/clasificador%20de%20actividad%20economica.pdf">http://www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/espanol/clasificadores/clasificador%20de%20actividad%20economica.pdf</a>
	Guatemala		<a href="http://portal.sat.gob.gt/sitio/static/actividades.html">http://portal.sat.gob.gt/sitio/static/actividades.html</a>
National Classification of Economic Activities	Espagne	CNAE-2009	<a href="http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&amp;path=/t40/clasrev&amp;file=inebase">http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&amp;path=/t40/clasrev&amp;file=inebase</a>

## ANNEXE 7

### Critères d'indépendance<sup>124</sup>

Les indicateurs d'indépendance de *Bureau van Dijk* sont respectivement appelés **A**, **B**, **C**, **D**, et **U**. D'autres qualifications s'y ajoutent.

#### **Indicateur A**

**Définition** : Cet indicateur est attribué aux entreprises dont le nombre d'actionnaires enregistrés est connu (à l'exclusion des 3 catégories d'actionnaires « collectifs » mentionnées plus haut), aucun d'entre eux ne détenant une participation directe ou totale supérieure à 25 %.

Cet indicateur est assorti des qualifications suivantes : A+, A ou A- :

- A+** : Attribué aux entreprises comptant au moins 6 actionnaires identifiés (quelle que soit leur catégorie) dont le pourcentage de participation est connu
- A** : idem, mais cet indicateur couvre aussi les entreprises comptant 4 ou 5 actionnaires identifiés
- A-** : idem, mais cet indicateur couvre aussi les entreprises comptant de 1 à 3 actionnaires identifiés

La logique ayant présidé à l'élaboration de ces qualifications tient au fait qu'il est d'autant plus improbable de passer à côté d'une participation supérieure à 25 % que le nombre d'actionnaires est élevé et que l'indépendance de l'entreprise est de ce fait plus assurée.

La qualification **A+** est par ailleurs attribuée aux entreprises notées **A** dans lesquelles la somme des participations directes (toutes catégories d'actionnaires confondues) est supérieure à 75 %, car ces entreprises ne peuvent pas mathématiquement avoir un actionnaire inconnu détenant une participation égale ou supérieure à 25 % et ne peuvent donc être notées autrement que **A**.

On notera que le BvD attribue aussi une notation **A-** aux entreprises qui, selon une source d'information (*rapport annuel, communications à caractère privé* ou *fournisseur d'information*) est le propriétaire effectif d'une autre entreprise, même si les sources ne précisent pas leurs liens capitalistiques.

Comme on peut le voir avec les définitions ci-dessus, les qualifications « + » ou « - » ne renvoient pas à l'indépendance plus ou moins grande de l'entreprise mais au *degré de fiabilité de l'indicateur* qui lui est attribué.

Dans la terminologie de BvD, les entreprises notées « **A** » sont appelées « entreprises indépendantes ».

---

<sup>124</sup> Source : Bureau Van Dijk [http://webhelp.bvdep.com/Robo/BIN/Robo.dll?project=amadeusneo\\_EN&newsess=1](http://webhelp.bvdep.com/Robo/BIN/Robo.dll?project=amadeusneo_EN&newsess=1)

## **Indicateur B**

**Définition :** Cet indicateur est attribué aux entreprises dont le nombre d'actionnaires enregistrés est connu (à l'exclusion des 3 catégories d'actionnaires « collectifs » mentionnées plus haut), aucun d'entre eux ne détenant une participation (directe, totale ou total après calcul) supérieure à 50 %, mais dont au moins un actionnaire détient plus de 25 %.

Les qualifications – **B+**, **B** et **B –** sont attribuées selon les mêmes critères relatifs au nombre d'actionnaires identifiés que pour l'indicateur A.

La qualification **B+** est en outre attribuée aux entreprises notées **B** dans lesquelles la somme des participations directes (*toutes catégories d'actionnaires confondues*) est égale ou supérieure à 50.01 %. Cela signifie que ces entreprises ne réunissent de fait pas les conditions nécessaires pour se voir attribuer l'indicateur C (car elles ne peuvent pas mathématiquement avoir un actionnaire inconnu détenant une participation égale ou supérieure à 50.01 %).

## **Indicateur C**

**Définition :** Cet indicateur est attribué aux entreprises comptant un actionnaire identifié (à l'exclusion des 3 catégories d'actionnaires « collectifs » mentionnées plus haut) détenant une participation totale ou totale après calcul supérieure à 50 %.

La qualification **C+** est attribuée aux entreprises notées **C** dans lesquelles la somme des participations directes (*toutes catégories d'actionnaires confondues*) est égale ou supérieure à 50.01 %. Cela signifie que ces entreprise ne réunissent de fait pas les conditions nécessaires pour se voir attribuer l'indicateur **D** (car elles ne peuvent pas mathématiquement avoir un actionnaire direct inconnu détenant une participation égale ou supérieure à 50.01 %).

L'indicateur **C** est également attribué aux entreprises qui, selon une source, ont un propriétaire effectif, même si le pourcentage de participation détenue par celui-ci n'est pas connu.

## **Indicateur D**

**Définition :** Cet indicateur est attribué aux entreprises dont un actionnaire enregistré (à l'exclusion des 3 catégories d'actionnaires « collectifs » mentionnées plus haut) détient une participation directe supérieure à 50 %.

## **Indicateur U** (*Unknown*).

**Définition :** Cet indicateur est attribué aux entreprises ne relevant pas des catégories **A**, **B**, **C** ou **D** – à savoir celles dont le degré d'indépendance n'est pas connu.

## ANNEXE 8

### Facteurs à prendre en compte lors de l'examen d'un processus de recherche de comparables

- **Choix de la méthode d'analyse des prix de transfert :** Le choix de la méthode d'analyse des prix de transfert (et, si nécessaire, celui de la partie testée) sont très importants. Ces choix doivent tenir compte de l'analyse de comparabilité (y compris fonctionnelle) et doivent être convenablement documentés. Il est nécessaire de connaître la partie testée (en particulier au moyen de l'analyse fonctionnelle). Cette connaissance peut également découler de la documentation de base et de la documentation spécifique au pays concerné, des rapports pays par pays, d'informations extérieures accessibles au public (sur Internet), d'informations internes de l'administration fiscale, etc.
- **MTMN :** La recherche de comparables s'effectue généralement au moyen de la Méthode transactionnelle de la marge nette. Le choix de l'indicateur de niveau des bénéfices (chiffre d'affaires, coûts d'exploitation, actifs, etc.) doit être cohérent avec l'analyse fonctionnelle ainsi qu'avec la nature et les caractéristiques de la transaction.
- **Comparables internes :** Lorsqu'il existe des informations sur des transactions potentiellement comparables entre le contribuable ou son entreprise liée et des parties indépendantes, celles-ci doivent être analysées pour déterminer si elles constituent des comparables internes. Il faut pour cela avoir une vision plus globale du groupe, dans son ensemble, au sein duquel la partie testée exerce son activité.
- **Choix de la base de données ou d'autres sources de comparables potentiels :** Il convient de prendre en considération le périmètre des données figurant dans la base de données ou dans d'autres sources d'informations pour s'assurer qu'il est approprié.
- **Étapes de la recherche de comparables :** Il convient d'examiner les étapes de la recherche de comparables (utilisation de nomenclatures des secteurs d'activité ou de mots clés, par exemple) et les résultats obtenus et, s'il y a lieu, ce processus doit être réitéré pour voir s'il aboutit aux mêmes résultats, autrement dit aux mêmes comparables potentiels. Si des questions ou des doutes subsistent sur les étapes de ce processus, il convient d'en discuter avec le contribuable ; d'autres critères de sélection peuvent alors être appliqués.
- **Sélection manuelle :** La sélection manuelle (« *cherry picking* ») constitue la partie de l'analyse la plus exposée à la sélectivité. Il est nécessaire d'avoir une bonne connaissance de la partie testée et de la transaction analysée pour évaluer leur comparabilité avec les autres entreprises.
- Pour bien comprendre le résultat du processus de recherche de comparables, il peut être nécessaire d'entrer une très grande quantité de données brutes dans la base de données. Cette quantité de données doit correspondre au résultat définitif découlant de

la recherche. Si l'on obtient des écarts importants, faisant naître des doutes sur la fiabilité du processus, il convient d'en discuter avec le contribuable.

- Outre le dernier ensemble de comparables obtenus, les comparables qui n'ont pas été retenus doivent être réexaminés [s'ils sont trop nombreux, il est possible de recourir à un échantillon (statistique)] afin de contrôler qu'ils ont été rejetés à bon escient.
- **Comparables déficitaires :** Ces entreprises peuvent, par exemple, être en moyenne déficitaire pendant trois/cinq ans ou trois années sur cinq. Lorsqu'une société subit des pertes de manière prolongée (ou, au contraire, si elle affiche de très bons résultats), cette situation peut s'expliquer par des conditions économiques particulières, la stratégie suivie ou l'augmentation de ses risques. Dès lors, il peut s'ensuivre que l'entité déficitaire ne soit pas comparable à la partie testée. Normalement, les comparables déficitaires ne sont pas retenues sauf si le contribuable peut démontrer leur comparabilité réelle (par exemple du fait que ces entreprises se trouvent au même stade d'un cycle économique particulier que lui, suivent une stratégie analogue ou que des risques ayant eu un même impact économique que pour lui se sont matérialisés, etc.).
- **Nombre de comparables :** Le nombre de comparables peut influencer sur l'intervalle d'interquartile. Si la première sélection aboutit à un nombre important de comparables potentiels, il peut être nécessaire d'incorporer, dans certains cas, des critères de sélection quantitatifs. Si, au contraire, leur nombre est réduit, cette situation peut avoir une grande incidence sur la comparabilité et l'utilisation d'un intervalle d'interquartile statistique.
- **Ajustements de comparabilité et ratios de diagnostic :** Ces ajustements ne doivent être effectués que pour accroître la comparabilité et la fiabilité des données et non pour générer des comparables. La prudence doit être de mise lorsque l'on y recourt.

## ANNEXE 9

### Formules d'ajustement du fonds de roulement

#### Ajustement relatif aux comptes clients

Les différences dans les conditions de financement sont évaluées en comparant le rapport entre comptes clients et ventes pour la partie testée et les comparables. Les sociétés qui accordent des délais de paiement plus longs présentent en règle générale des comptes clients d'un montant plus élevé que celles qui appliquent des modalités moins favorables à leurs clients.

En ajustant le montant des créances clients des comparables pour leur affecter le rapport entre comptes clients et ventes de la partie testée, le résultat indique quel serait le montant des créances clients des comparables si ces sociétés accordaient les mêmes conditions de paiement

$V_c$  = ventes des comparables  
 $PT$  = partie testée

L'équation utilisée pour pratiquer un ajustement relatif au montant moyen des comptes clients (MCC dans la formule) est la suivante :

*Variation de la moyenne des comptes clients<sub>comparable</sub> ( $\Delta MCC_c$ )*

$$\begin{aligned} &= \left[ \left( \frac{MCC}{V} \right)^{PT} \times V_c \right] - MCC_c \\ &= \left[ \left( \frac{MCC}{V} \right)^{PT} - \left( \frac{MCC}{V} \right)^c \right] \times V_c \end{aligned}$$

$$\text{Ventes ajustées}_{comparable}(V Aj_c) = V_c + \left[ \Delta MCC_c \times \left( \frac{i}{(1+i)} \right) \right]$$

#### Ajustement relatif aux stocks

Plus la durée moyenne de stockage longue, plus le coût de détention des stocks est élevé, ce qui conduit à une diminution du bénéfice sur les ventes de produits. Sachant que le coût de détention des stocks augmente avec le temps, si les prix de vente restent inchangés, les bénéfices sont moindres.

Afin d'estimer les écarts entre les coûts d'opportunité liés à la détention de différents niveaux de stocks, on compare les rapports entre les niveaux de stocks et les ventes calculés pour la partie testée et des comparables. Ce rapport permet de calculer le niveau de stocks ajusté des comparables en leur appliquant le niveau de stocks de la partie testée. L'étape suivante consiste à multiplier la variation des stocks des comparables ainsi obtenue (stocks ajustés moins stocks non ajustés) par le taux de base des banques.

Si la partie testée présente des niveaux de stocks plus élevés, le stock ajusté des comparables sera accru, les frais d'exploitation seront diminués et le bénéfice d'exploitation des comparables sera augmenté pour refléter les économies réalisées par les comparables qui détiennent un niveau moindre de stocks. Si la partie testée présente des niveaux de stocks inférieurs, le stock ajusté des

comparables sera moins élevé, les estimations de coûts d'opportunité seront négatives, les frais d'exploitation seront accrus et le revenu d'exploitation des comparables baissera en raison des coûts d'opportunité plus importants.

$V_c$  = ventes des comparables

$PT$  = partie testée

L'équation utilisée pour pratiquer un ajustement relatif aux stocks est la suivante :

*Variation de la moyenne des stocks* $_{Comparable}(\Delta MS_c)$

$$= \left[ \left( \frac{MS}{V} \right)^{PT} \times V_c \right] - MS_c$$

$$= \left[ \left( \frac{MS}{V} \right)^{PT} - \left( \frac{MS}{V} \right)^C \right] \times V_c$$

*Coût des ventes ajusté* $_{Comparable}(CV Aj_c) = CV_c - (\Delta MS_c \times i)$

### Ajustement relatif aux comptes fournisseurs

Dans la mesure où les données comptables ne donnent pas le détail de la fraction du coût des marchandises vendues pouvant être considéré comme une charge d'intérêts, une estimation de ce coût doit être calculée. Pour évaluer la fraction du coût des marchandises vendues qui correspond à une charge d'intérêts (valeur temporelle de l'argent), on compare le rapport entre les comptes fournisseurs et les ventes calculés pour la partie testée et les comparables.

Les sociétés qui bénéficient des conditions de paiement les plus avantageuses présentent en règle générale des comptes fournisseurs d'un montant plus élevé que les sociétés qui obtiennent des conditions moins favorables. L'écart entre les rapports comptes créditeurs et les ratios de vente entre la partie testée et tout individu comparable reflète les différences de conditions de vente offertes par leurs fournisseurs respectifs.

L'équation utilisée pour pratiquer un ajustement relatif aux comptes fournisseurs est la suivante :

*Variation de la moyenne des comptes fournisseurs* $_{Comparable}(\Delta MCF_c)$

$$= \left[ \left( \frac{MCF}{V} \right)^{PT} \times V_c \right] - MCF_c$$

$$= \left[ \left( \frac{MCF}{V} \right)^{PT} - \left( \frac{MCF}{V} \right)^C \right] \times V_c$$

*Coût des ventes ajusté* $_{Comparable}(CV Aj_c) = CV_c - \left[ \Delta MCF_c \times \left( \frac{i}{(1+i)} \right) \right]$



## ANNEXE 10

### Exemple d'ajustement du fonds de roulement

Cet exemple est tiré des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (Annexe au chapitre III, p.359).

Il a été établi que TestCo (la partie testée) présente des niveaux de fonds de roulement beaucoup plus élevés que CompCo (une entité comparable). Les écarts entre les niveaux de fonds de roulement de la partie testée et des comparables (en l'occurrence : CompCo uniquement) sont identifiés et mesurés en utilisant une référence appropriée. Dans cet exemple, on examine les comptes clients, les dettes fournisseurs et les stocks, afin de rapporter les écarts à un montant de ventes de référence (selon le principe que la méthode transactionnelle de la marge nette, ou MTMN, est ici utilisée comme un indicateur financier fondé sur les ventes).

<b>TestCo</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Ventes	179.5 M USD	182.5 M USD	187 M USD	195 M USD	198 M USD
Résultat avant intérêts et impôts (EBIT)	1.5 M USD	1.83 M USD	2.43 M USD	2.54 M USD	1.78 M USD
EBIT/ventes (%)	0.80 %	1 %	1.30 %	1.30 %	0.90 %
<i>Fonds de roulement (en fin d'exercice)</i>					
Comptes clients (CC)	30 M USD	32 M USD	33 M USD	35 M USD	37 M USD
Stocks (S)	36 M USD	36 M USD	38 M USD	40 M USD	45 M USD
Comptes fournisseurs (CF)	20 M USD	21 M USD	26 M USD	23 M USD	24 M USD
CC + S – CF	47 M USD	45 M USD	52 M USD	58 M USD	46 M USD
CC + S – CF / ventes	25.60 %	25.80 %	24.10 %	26.70 %	29.30 %

<b>CompCo</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Ventes	120.4 M USD	121.2 M USD	121.8 M USD	126.3 M USD	130.2 M USD
Résultat avant intérêts et impôts (EBIT)	1.59 M USD	3.59 M USD	3.15 M USD	4.18 M USD	6.44 M USD
EBIT/ventes (%)	1.32 %	2.96 %	2.59 %	3.31 %	4.95 %
<i>Fonds de roulement (en fin d'exercice)</i>					
Comptes clients (CC)	17 M USD	18 M USD	20 M USD	22 M USD	23 M USD
Stocks (S)	18 M USD	20 M USD	26 M USD	24 M USD	25 M USD
Comptes fournisseurs (CF)	11 M USD	13 M USD	11 M USD	15 M USD	16 M USD
CC + S – CF	24 M USD	25 M USD	35 M USD	31 M USD	32 M USD
CC + S – CF / ventes	19.90 %	20.60 %	28.70 %	24.50 %	24.60 %

Les écarts entre TestCo et CompCo sont alors calculés et la valeur temporelle de l'argent est prise en compte en appliquant à chaque différence un taux d'intérêt approprié, ce qui permet d'accroître la comparabilité. Cet ajustement est ensuite appliqué à la marge d'exploitation de CompCo (EBIT/ventes) pour obtenir une marge d'exploitation ajustée au regard du fonds de roulement.

<b>Ajustement du fonds de roulement</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
CC + S – CF / ventes de TestCo	25.60 %	25.80 %	24.10 %	26.70 %	29.30 %
CC + S – CF / ventes de CompCo	19.90 %	20.60 %	28.70 %	24.50 %	24.60 %
Différence (D)	5.70 %	5.10 %	-4.70 %	2.10 %	4.70 %
Taux d'intérêt (ti)	4.80 %	5.40 %	5.00 %	5.50 %	4.50 %
Ajustement (D * ti)	0.27 %	0.28 %	-0.23 %	0.12 %	0.21 %
<b>EBIT/ventes de CompCo (%)</b>	1.32 %	2.96 %	2.59 %	3.31 %	4.95 %
<b>EBIT ajusté pour le fonds de roulement / ventes de CompCo</b>	1.59 %	3.24 %	2.35 %	3.43 %	5.16 %

La marge d'exploitation de CompCo serait ici plus élevée pour les années 1, 2, 4 et 5, tandis qu'elle serait moindre pour l'année 3. Ces bénéfices d'exploitation traduisent la fonction de financement plus complète assurée par TestCo.

Quelques remarques :

- Une question qui se pose lorsqu'on effectue des ajustements du fonds de roulement est de savoir à quel moment dans le temps les comptes clients, les stocks et les comptes fournisseurs sont comparés entre la partie testée et les comparables. L'exemple ci-dessus compare leurs niveaux le dernier jour de l'exercice. Toutefois, ce n'est pas forcément le bon choix si cette date aboutit à un niveau qui n'est pas représentatif du fonds de roulement sur l'année. En pareils cas, des moyennes peuvent être utilisées si elles reflètent mieux le niveau du fonds de roulement sur l'année.
- La question du taux (ou des taux) d'intérêt à appliquer revêt une importance décisive dans les ajustements du fonds de roulement. Le taux (ou les taux) à utiliser est déterminé par référence à un taux d'intérêt applicable à une entreprise commerciale opérant sur le même marché que la partie testée. Dans la plupart des cas, on utilisera un taux de prêt commercial. Lorsque le solde du fonds de roulement de la partie testée est négatif (comptes fournisseurs > comptes clients + stocks), on peut envisager d'utiliser un taux différent. L'exemple utilise un taux d'intérêt basé sur celui auquel TestCo peut emprunter sur le marché local. Il suppose également que le même taux d'intérêt est appliqué aux comptes fournisseurs, aux comptes clients et aux stocks, mais cela n'est pas forcément le cas dans la pratique. Lorsque différents taux d'intérêt s'avèrent applicables à différentes catégories d'actifs ou de passifs, les calculs peuvent être beaucoup plus complexes.
- Les ajustements du fonds de roulement ont pour objet d'améliorer la fiabilité des comparables. On doit s'interroger sur leur bien-fondé si les résultats de certains comparables peuvent être ajustés de manière fiable alors que ceux d'autres comparables ne le peuvent pas.

Plusieurs approches peuvent être employées pour ajuster le fonds de roulement. Une autre méthode consisterait à ajuster résultat de la partie testée en fonction du niveau de résultat des comparables et à ajuster à la fois le résultat de la partie testée et ceux des comparables selon l'hypothèse d'un fonds de roulement égal à zéro.

# ANNEXE 11

## Exemple d'ajustement au titre d'écart comptables

### Ajustement de la rémunération d'un salarié basée sur des actions<sup>125</sup>

L'approche retenue pour ajuster une rémunération basée sur des actions consiste à assimiler cette rémunération aux formes classiques de rémunération des salariés (comme les salaires et primes). Dans la mesure où cette rémunération ne fait pas toujours l'objet d'un traitement comptable uniforme, des distorsions peuvent apparaître dans les états financiers d'une entreprise, entraînant des retombées importantes sur la variable examinée (par exemple, la marge nette), comme le montre l'exemple ci-dessous.

La comparaison porte sur les marges nettes obtenues par l'Entreprise A (la partie testée) lors de transactions contrôlées et celles obtenues par l'Entreprise B lors de transactions non contrôlées.

- Dans sa comptabilité, l'entreprise A a enregistré comme une charge la rémunération versée aux salariés sous forme d'options sur titres.
- L'Entreprise B a indiqué avoir accordé à son personnel une rémunération basée sur des actions à hauteur de 3.25 millions USD après impôts durant l'exercice en cours, mais qu'aucune charge n'a été comptabilisée au titre de rémunération des salariés basée sur des actions.

Cette différence de traitement a des conséquences importantes sur la marge nette déclarée par l'Entreprise B, dont les charges sont sous-estimées par comparaison avec l'Entreprise A. Pour pratiquer l'ajustement qui corrigera cet écart significatif, on ramène d'abord la rémunération basée sur des actions de 3.25 millions USD après impôts versée par l'entreprise B à son montant avant impôts, c'est-à-dire, si le taux légal d'imposition est égal à 35 %,  $(3.25 / (1-0.35)) = 5$  millions USD, la marge nette de l'Entreprise B étant ajustée en conséquence :

	<b>Entreprise B (avant ajustement)</b>	<b>Entreprise B (après ajustement)</b>
Recettes	100	100
Coût des marchandises vendues	-65	-65
Marge brute	35	35
Frais commerciaux, admin. et généraux	-19	-24
Amortissements	-5	-5
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	<b>11</b>	<b>6</b>
Marge d'exploitation	11 %	6 %

<sup>125</sup> Groupe de la Banque mondiale (2016), *Transfer Pricing and Developing Economies: A handbook for policy makers and practitioners*, p 196.

# ANNEXE 12

## Support empirique limité pour la validité des données non ajustées issues de marchés étrangers

### 1. Contexte

Si aucune recherche n'a été directement consacrée à l'utilisation de données comparables issues d'entreprises étrangères dans les analyses de prix de transfert, Meenan *et al.* (2004)<sup>126</sup> a cherché à établir si des données comparables à l'échelle européenne et des panels spécifiques à chaque pays fournissaient des intervalles de prix de transfert différents, et a conclu que « dans la quasi-totalité des cas, les intervalles calculés à l'échelle européenne ne diffèrent pas statistiquement de ceux calculés à l'échelle d'un pays ». Dans la présente annexe, nous reprenons l'approche analytique suivie par Meenan *et al.* pour vérifier si ces conclusions restent valables avec un échantillon couvrant les données d'entreprise sur la période 2008-2014.

### 2. Approche empirique

Nous cherchons à établir si l'écart interquartile d'un secteur d'activité donné dépend de caractéristiques propres au pays et à la période étudiée ou s'il est constant quel que soit le pays considéré. En théorie, l'absence de données suffisantes dans un pays peut être compensée par le recours à des données issues d'autres pays, à condition que la distribution sous-jacente présente des caractéristiques comparables.

Aux fins de clarté, nous employons la notation suivante dans une approche empirique. La fonction de distribution de la rentabilité de l'entreprise dans le pays  $i$  est notée  $F_i(r)$ . Notre jeu de données couvre  $N$  pays. La fonction de distribution agrégée, notée  $F(r)$ , s'écrit donc comme suit :

$$F(r) = w_1 F_1(r) + w_2 F_2(r) + \dots + w_N F_N(r)$$

où  $w_i$  désigne la part des entreprises qui exercent des activités dans le pays  $i$ .

Nous nous appuyons sur des statistiques khi-deux ( $\chi^2$ ) pour tester l'homogénéité des intervalles interquartiles. Notre approche consiste à choisir une paire de marges bénéficiaires représentant le premier et le troisième quartile hypothétiques de la distribution et à vérifier si la part des entreprises qui présentent des ratios de rentabilité inférieurs est identique dans les  $N$  pays. Reprenant l'approche de Meenan *et al.* (2004), nous déterminons les valeurs critiques  $r^*$  et  $r^{**}$  pour chaque secteur d'activité en utilisant la distribution agrégée  $F(x)$ . Plus précisément, nous définissons :

$$(1) \quad F(r^*) = 0.25 \text{ et } F(r^{**}) = 0.75$$

et vérifions si l'on obtient bien :

$$(2) \quad F_i(r^*) = 0.25 \text{ et } F_i(r^{**}) = 0.75 \quad \text{quel que soit } i.$$

---

<sup>126</sup>[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/resources/documents/forum7/europe\\_one\\_market\\_white\\_paper\\_feb18.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/forum7/europe_one_market_white_paper_feb18.pdf)

Il convient de noter que la valeur de référence utilisée pour tester la distribution spécifique par pays est une moyenne pondérée des distributions par pays. Dans le cas des pays présentant une pondération élevée, ce test est donc moins susceptible d'infirmer l'hypothèse d'une égalité des distributions. Une autre approche dispenserait du test sur la distribution par pays en calculant les valeurs critiques  $r^*$  et  $r^{**}$ . La valeur de référence utilisée serait alors spécifique à chaque pays. Aux fins de simplicité et de comparabilité de nos résultats avec des travaux antérieurs, nous utilisons (1) pour calculer les valeurs critiques tout en reconnaissant que d'autres méthodes de test seraient davantage susceptibles de rejeter l'hypothèse de distributions égales.

Le test khi-deux associé à (2) peut être décomposé de deux manières. Premièrement, l'égalité entre les écarts interquartiles spécifiques au pays et l'écart interquartile agrégé peut être testée séparément pour chaque pays. Deuxièmement, les tests des écarts interquartiles peuvent être divisés en deux tests distincts : l'un pour le 25<sup>e</sup> percentile et l'autre pour le 75<sup>e</sup> percentile.

La combinaison de ces deux approches implique que l'hypothèse énoncée en (2) peut être testée avec une variable aléatoire distribuée selon la loi du khi-deux avec  $2N$  degrés de liberté, selon l'approche que nous suivons, ou avec  $2N$  variables distribuées selon la loi du khi-deux avec un degré de liberté chacune, comme dans Meenan *et al.* (2004). Alors que la deuxième approche fournit des informations supplémentaires, notamment quel pays ou quel percentile ne correspond pas à la distribution agrégée, un test commun apporte une meilleure réponse concernant la comparabilité des distributions à travers l'Europe.

### 3. Détermination de l'échantillon

Nous utilisons la base de données ORBIS (commercialisée par Bureau van Dijk), qui contient des données financières consolidées et non consolidées relatives à des entreprises du monde entier. Nous choisissons des entreprises qui interviennent dans l'industrie manufacturière ou le commerce de détail (sections C et G de la NACE Rév. 2) et extrayons les données concernant leur rentabilité et leur taille sur la période 2006-2014. Pour éviter que nos principales variables dépendantes soient faussées par des décisions stratégiques des entreprises multinationales en matière de prix, nous suivons l'approche de Meenan *et al.* (2004) et ne conservons dans notre échantillon que des entreprises indépendantes<sup>127</sup>.

À ce stade, notre échantillon de référence regroupe environ 600 000 entreprises européennes issues des secteurs de l'industrie manufacturière et du commerce de détail. Pour accroître l'homogénéité de l'échantillon, nous lui appliquons un filtrage en six étapes, résumées dans le tableau 1 ci-dessous. La première étape consiste à écarter les entreprises pour lesquelles nos principales variables dépendantes (rendement de l'actif pour l'industrie manufacturière, marge d'exploitation pour le commerce de détail) sont connues sur moins de six années. L'échantillon initial est ainsi quasiment réduit de moitié. La deuxième étape vise les petites entreprises : en retirant toutes celles dont le chiffre d'affaires est inférieur à 2 millions d'euros, nous écartons cette fois 40 pour cent de l'échantillon initial.

---

<sup>127</sup> Plus précisément, nous limitons l'échantillon aux entreprises présentant un indicateur d'indépendance égal ou supérieur à B (qui ne sont donc pas détenues majoritairement par d'autres sociétés) et écartons les entreprises qui détiennent, directement ou indirectement, au moins 50 pour cent d'une filiale.

La suppression des entreprises dont les ratios de rentabilité sont des valeurs extrêmes (étape 3)<sup>128</sup> permet d'obtenir notre premier jeu de données, qui porte sur près de 63 000 entreprises. Ces données sont celles utilisées aux fins de notre analyse plus générale présentée à la section 3. Avant d'utiliser ce jeu de données plus important, nous reprenons et prolongeons les travaux antérieurs de Meenan *et al.* (2004) comme décrit à la section 2. Nous limitons donc le jeu de données aux entreprises qui exercent leurs activités dans l'un des quatre secteurs examinés précédemment (construction automobile, fabrication de produits électroniques, distribution de produits chimiques et distribution de produits électroniques). Enfin, pour faire en sorte que les tests statistiques soient significatifs, nous excluons les entreprises situées dans des pays qui comptent moins de 10 entreprises au sein du même secteur.

<b>Tableau 1 : Détermination de l'échantillon</b>				
<b>Étape</b>	<b>Description</b>	<b>Entreprises</b>	<b>% de l'échantillon initial</b>	<b>% de l'échantillon précédent</b>
<b>0</b>	Échantillon initial	592 069	100	-
<b>1</b>	Données disponibles sur 6 ans ou plus	301 069	51	51
<b>2</b>	Chiffre d'affaires > 2 000 000 EUR	65 633	11	22
<b>3</b>	Suppression des valeurs extrêmes	62 986	11	95
<b>4</b>	Principaux secteurs	5 189	1	8
<b>5</b>	10 entreprises par pays	5 066	1	98

#### **4. Statistiques descriptives**

L'analyse de Meenan *et al.* (2004) porte sur quatre grands secteurs – construction automobile, fabrication de produits électroniques, distribution de produits chimiques et distribution de produits électroniques – choisis parce qu'ils présentent un pourcentage important et représentatif pour l'analyse de comparabilité fondée sur la MTMN qui est conduite en pratique. Les auteurs définissent les groupes en utilisant les codes de la classification NACE Rév. 1 jusqu'au niveau à quatre chiffres. Pour garantir la comparabilité des résultats, nous appliquons strictement cette définition. Contrairement à Meenan *et al.* (2004), nous nous basons sur la classification de la NACE Rév. 2 et utilisons des tableaux de correspondance fournis par Eurostat pour opérer le rapprochement avec la nomenclature mise à jour (voir le tableau 2 ci-dessous).

<sup>128</sup> Les limites sont fixées respectivement au 2.5<sup>e</sup> et 97.5<sup>e</sup> percentile des ratios de rentabilité. Elles correspondent aux valeurs suivantes : (-0.02, 0.24) pour l'industrie manufacturière et (-0.04, 0.18) pour le commerce de détail. Nous excluons les entreprises dont les ratios de rentabilité n'entrent pas dans ces intervalles.

<b>Tableau 2 : Définition des secteurs d'activités selon les codes NACE Rév. 2</b>				
<b>Secteur</b>	<b>Construction automobile</b>	<b>Fabrication de produits électroniques</b>	<b>Distribution de produits chimiques</b>	<b>Distribution de produits électroniques</b>
<b>Codes NACE</b>	3091, 3099, 3320, 2910, 2892, 2920, 3311, 2932, 2822, 3101, 3317	3320, 2823, 2620, 6209	4612, 4615, 4675, 4676	4651, 4665, 4666, 4652
<b>Nombre d'entreprises</b>	1 124	661	1 779	1 502

Nos principales variables dépendantes sont le rendement de l'actif (RDA), pour les entreprises de l'industrie manufacturière, et la marge d'exploitation, pour les entreprises de la distribution. Ces deux variables sont des ratios dont le numérateur est, dans les deux cas, le résultat avant intérêts et impôts (EBIT) ; et dont le dénominateur est, respectivement, le montant de l'actif total et le chiffre d'affaires. Afin de lisser davantage la distribution de ces indicateurs de rentabilité, nous calculons des moyennes sur trois ans.

Le tableau 3 ci-dessous présente les principales statistiques distributives pour les secteurs étudiés dans l'ensemble des pays de notre échantillon. En 2008, l'intervalle interquartile dans le secteur de la construction automobile était égal à (0.024, 0.081). Si l'on compare aux données relevées dans Meenan *et al.* (2004), l'écart interquartile de notre échantillon est légèrement moindre et décalé vers le bas<sup>129</sup>. Avec un rendement médian de l'actif de 5.4 pour cent en 2008, l'industrie de la fabrication électronique en Europe a de même enregistré une certaine baisse par rapport aux ratios mesurés en 2004. Avec des écarts interquartiles situés respectivement à (0.015, 0.063) et (0.017, 0.068), les entreprises du commerce de détail ont été un peu plus rentables en 2008 qu'en 2004.

La comparaison des intervalles interquartiles de 2008 et de 2014 révèle plusieurs tendances. Ainsi, l'industrie manufacturière est devenue plus hétérogène, comme l'indique le creusement des intervalles interquartiles (cf. dernière ligne du tableau 3), alors que les écarts de rentabilité semblent avoir légèrement diminué dans le secteur de la distribution.

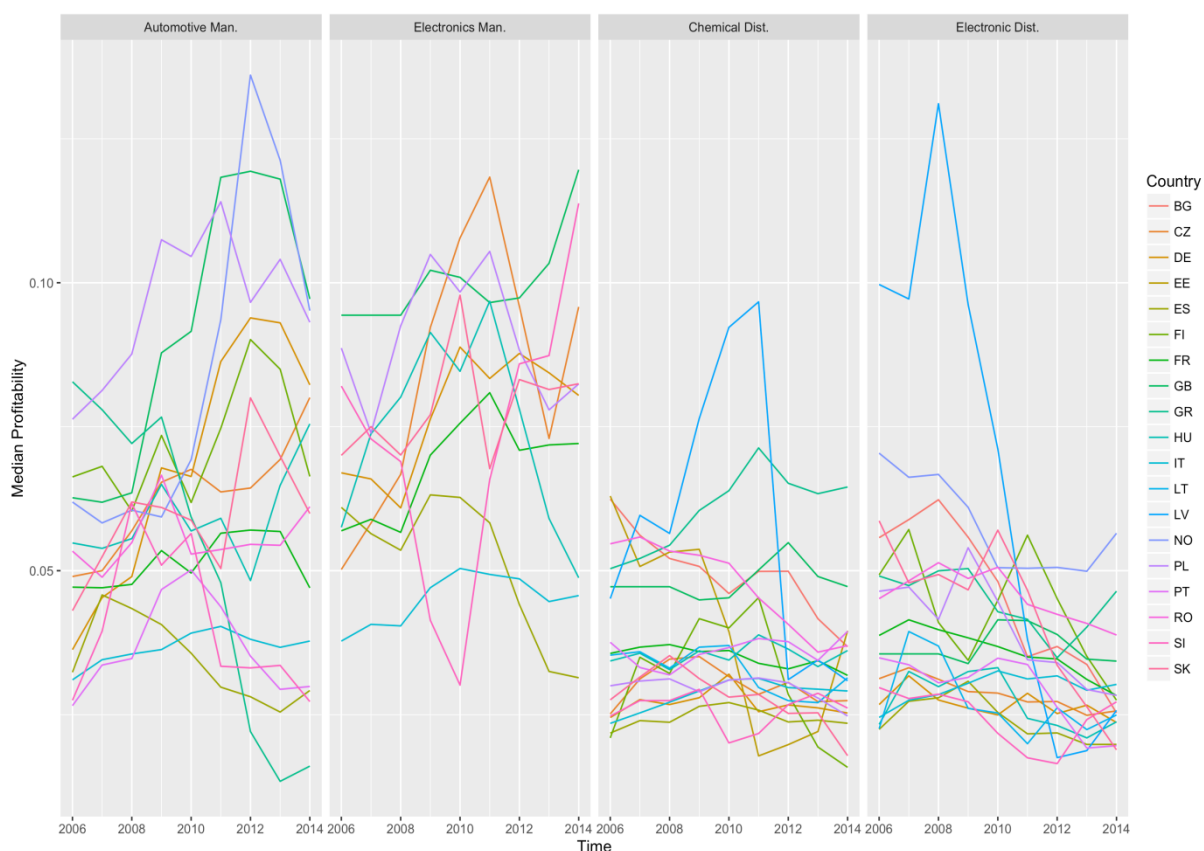
Le graphique 1 ci-dessous offre un premier aperçu de l'hétérogénéité des ratios de rentabilité selon les pays<sup>130</sup>. Le premier panel illustre la dispersion croissante des ratios de rentabilité médiane (rendement de l'actif) depuis 2008. Cela pourrait expliquer l'accroissement de l'intervalle interquartile de la distribution agrégée, alors que les intervalles interquartiles de chaque pays sont demeurés constants. On en déduit que les ratios de rentabilité de 2014 sont moins comparables que ceux de 2008. La même conclusion s'applique au secteur de la fabrication électronique. Dans le secteur de la distribution, la rentabilité médiane relevée est restée plus stable.

<sup>129</sup> L'intervalle interquartile du secteur de la construction automobile répertorié dans Meenan *et al.* (2004) était de (0.036,0.118), avec une médiane de 0.069.

<sup>130</sup> Les effectifs des entreprises par pays et par secteur sont présentés dans le tableau 4 de l'annexe.

**Tableau 3 : Distribution des ratios de rentabilité en 2008 et 2014**

Secteur	Construction automobile		Fabrication de produits électroniques		Distribution de produits chimiques		Distribution de produits électroniques	
	2008	2014	2008	2014	2008	2014	2008	2014
<b>1<sup>er</sup> quartile</b>	0.024	0.021	0.028	0.03	0.015	0.015	0.017	0.011
<b>Médiane</b>	0.046	0.047	0.054	0.061	0.031	0.03	0.035	0.027
<b>3<sup>e</sup> quartile</b>	0.081	0.09	0.096	0.107	0.063	0.055	0.068	0.054
Intervalle interquartile (3 <sup>e</sup> - 1 <sup>er</sup> )	0.057	0.069	0.068	0.077	0.048	0.040	0.051	0.043
Remarque : La rentabilité est mesurée respectivement par le rendement de l'actif, pour les industries manufacturières, et par la marge d'exploitation, pour le secteur de la distribution. Des moyennes sur trois ans sont utilisées.								



**Graphique 1**



## 5. Résultats

Le tableau 4 présente les résultats d'une série de tests du khi-deux, dans lesquels les premier et troisième quartiles des distributions nationales sont comparés aux résultats agrégés, comme le montre le tableau 3. Nous testons d'abord l'hypothèse « conjointe » selon laquelle toutes les distributions de rentabilité par pays correspondent à la distribution agrégée. Pour obtenir des résultats plus détaillés, nous analysons ensuite la correspondance entre les quartiles nationaux et les quartiles agrégés séparément pour chaque pays (et secteur).

La première ligne présente les résultats concernant l'hypothèse « conjointe » qui voudrait que les quartiles de la rentabilité sectorielle soient constants quel que soit le pays. Les valeurs présentées sont des probabilités de validité de l'hypothèse nulle. Dans aucun des secteurs étudiés nous ne trouvons d'éléments statistiques concluants concernant des distributions comparables. La fabrication électronique semble présenter des quartiles légèrement plus similaires, avec une probabilité résiduelle de 0.5 pour cent que les distributions nationales soient comparables. En 2014, cette probabilité résiduelle diminue et s'établit à moins de 0.1 %.

Le tableau suivant montre les résultats de comparabilité entre les différentes distributions nationales et les données agrégées. Comme l'on pouvait s'y attendre, le test du khi-deux conduit à rejeter pour un certain nombre de pays dans chaque secteur l'hypothèse nulle d'un premier et d'un troisième quartiles égaux.

Tableau 4 : Tests du khi-deux dans différents secteurs									
		Construction automobile		Fabrication de produits électroniques		Distribution de produits chimiques		Distribution de produits électroniques	
Année		2008	2014	2008	2014	2008	2014	2008	2014
<b>Test conjoint</b>		<0.001	<0.001	0.005	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001	<0.001
<b>Test distinct</b>	<b>H0 rejetée</b>	DE, ES, FI, GB, GR, HU, NO, PT, SI, SK, RO	CZ, DE, ES, FI, GB, GR, HU, IT, NO, PL	FR, IT, PL	CZ, ES, GB, IT	EE, ES, FR, GR, HU, IT, BG, RO	EE, ES, GR, IT, SI, SK	ES, FR, GR, IT, NO, BG, LV, RO	ES, GR, NO, RO
	<b>H0 non rejetée</b>	CZ, FR, IT, PL	FR, PT, SI, SK, RO	CZ, DE, ES, GB, HU, SI, SK	DE, FR, HU, PL, SI, SK	CZ, DE, FI, GB, PL, PT, SI, SK, LT, LV	CZ, DE, FI, FR, GB, HU, PL, PT, BG, LT, LV, RO	CZ, DE, FI, GB, HU, PL, PT, SI, SK, LT	CZ, DE, FI, FR, GB, HU, IT, PL, PT, SI, SK, BG, LT, LV

## ANNEXE 13

### Exemples d'ajustements au regard du risque pays

#### Exemple 1<sup>131</sup>

##### *Ajustement simplifié au titre du risque pays*

La partie testée (TestCo) est un sous-traitant qui exerce ses activités dans le Pays A, et le seul comparable disponible (CompCo) est un sous-traitant qui exerce ses activités dans le Pays B.

	<b>TestCo Pays A</b>	<b>CompCo Pays B</b>
Recettes	100	120
Coûts totaux	80	90
Bénéfice d'exploitation	20	30
Actifs d'exploitation	80	100

Le risque pays étant considéré comme plus élevé dans le Pays A que dans Pays B, il convient de corriger cet écart en pratiquant un ajustement. Le bénéfice d'exploitation de CompCo doit donc être ajusté pour refléter la rentabilité supplémentaire de l'actif d'exploitation au regard de la prime de risque propre au pays où les activités sont exercées. Le rendement moyen des obligations d'État à long terme est utilisé comme indicateur de cette prime de risque.

Ce rendement moyen s'élève à 9 % dans le Pays A et à 5 % dans le Pays B, soit un différentiel de 4 % entre les rendements des obligations d'État à long terme. L'ajustement au titre du risque spécifique au pays est calculé comme suit :

$$[\text{actifs d'exploitation de CompCo}] * [\text{prime de risque propre au pays}] = [100] * [4 \text{ \%}] = 4$$

Ce surcroît de bénéfice pour CompCo reflète le rendement accru aux fins de l'analyse de comparabilité, en fonction du risque notionnel spécifique au pays supporté par l'entreprise, et est ajouté à la marge d'exploitation de CompCo. Le bénéfice de CompCo augmente donc, passant de 30 à 34.

---

<sup>131</sup> Groupe de la Banque mondiale (2016), *Transfer Pricing and Developing Economies: A handbook for policy makers and practitioners*, annexe A4.5.1. (cet exemple s'appuie sur le travail de Büttner (2010) ; « Use of Foreign Comparables and Comparability Adjustments for Economic (Market) Differences. » Présenté lors d'un atelier consacré aux prix de transfert et aux échanges de renseignements, OCDE, Quito, équateur, 24-27 août.

## **Exemple 2**

### *Pratiques nationales - Canada*

La Société A est une entité qui assume un risque limité et qui exerce ses activités dans le Pays A. Les seuls comparables disponibles (fiables) sont issus du Pays C. Une analyse fonctionnelle établit que la MTMN est la méthode la plus appropriée pour calculer les prix de transfert des transactions de la partie testée, et que le rendement de l'actif constitue l'indicateur du niveau des bénéfices le plus approprié (la partie testée étant la Société A) en prenant pour référence le panel d'entreprises comparables.

<b>Panel de comparables final, sans ajustement</b>						
	Rendement de l'actif <b>2011</b>	Rendement de l'actif <b>2012</b>	Rendement de l'actif <b>2013</b>	Rendement de l'actif <b>2014</b>	Rendement de l'actif <b>2015</b>	Moyenne
Minimum	1.06 %	-0.34 %	0.75 %	0.56 %	-10.06 %	-1.61 %
Quartile inférieur	10.16 %	5.21 %	5.60 %	5.05 %	2.21 %	5.65 %
Médiane	13.52 %	12.21 %	10.18 %	7.59 %	6.72 %	10.04 %
Quartile supérieur	16.60 %	19.18 %	18.67 %	13.70 %	10.58 %	15.75 %
Maximum	36.37 %	28.98 %	22.19 %	21.83 %	27.04 %	27.28 %
Moyenne	13.67 %	13.25 %	11.66 %	9.56 %	6.86 %	11.00 %
Rendement de l'actif de PT	3.45 %	-6.21 %	3.12 %	1.25 %	-4.17 %	-0.51 %

Pour prendre en compte les différences entre deux marchés, une prime de risque pays est appliquée au panel d'entreprises comparables. Des primes de risque nationales sont ainsi calculées et appliquées au rendement de l'actif de toutes les entreprises comparables pendant toute la période étudiée. En effet, une comparaison directe fondée sur données d'entreprises comparables non ajustées serait biaisée par l'absence de prise en compte du risque lié à un investissement dans un pays étranger.

Le taux de rendement des obligations publiques à 5 ans ou à 10 ans constitue un bon indicateur d'un taux pratiquement exempt de risques. Les risques de taux d'intérêt, les risques de réinvestissement et les risques de défaut de paiement sont inclus dans le prix de l'obligation pendant toute la durée de vie de l'obligation. L'ajustement du risque pays s'appuie sur le calcul de l'écart entre le taux de rendement des obligations d'État à 10 ans dans le pays de référence et dans le pays étranger considéré.

<b>Calcul du différentiel de rendement des obligations</b>					
Obligations d'État à 10 ans	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Rendement annuel des obligations nationales à 10 ans	4.05 %	4.09 %	2.69 %	3.60 %	3.16 %
Rendement des obligations étrangères	7.55 %	5.11 %	4.16 %	7.53 %	11.79 %
Différentiel de rendement	3.50 %	1.02 %	1.47 %	3.93 %	8.63 %

Les primes de risque propres à chaque pays étranger sont appliquées au panel d'entreprises comparables pour les années étudiées en ajoutant le différentiel de rendement obligataire au rendement de l'actif de toutes les sociétés comparables.

**Panel de comparables final, après ajustement des risques par pays**

	Rendement de l'actif <b>2011</b>	Rendement de l'actif <b>2012</b>	Rendement de l'actif <b>2013</b>	Rendement de l'actif <b>2014</b>	Rendement de l'actif <b>2015</b>	Moyenne
Minimum	4.56 %	0.68 %	2.22 %	4.49 %	-1.43 %	2.10 %
Quartile inférieur	13.66 %	6.23 %	7.07 %	8.98 %	10.84 %	9.36 %
Médiane	17.02 %	13.23 %	11.65 %	11.52 %	15.35 %	13.75 %
Quartile supérieur	20.10 %	20.20 %	20.14 %	17.63 %	19.21 %	19.46 %
Maximum	39.87 %	30.00 %	23.66 %	25.76 %	35.67 %	30.99 %
Moyenne	17.17 %	14.27 %	13.13 %	13.49 %	15.49 %	14.71 %
Rendement de l'actif de PT	3.45 %	-6.21 %	3.12 %	1.25 %	-4.17 %	-0.51 %

L'ajustement a conduit à un relèvement des niveaux de rendement de l'actif des entreprises comparables. Il semblerait approprié d'ajuster le rendement de l'actif de la partie testée à la valeur médiane ainsi obtenu pour chaque année étudiée.

## ANNEXE 14

### Formules pour une approche en deux étapes du risque pays<sup>132</sup>

#### Équation 1 – Ajustement du bilan

$$\Delta CC_T = (0 - \text{Délai CC des comparables}) * \frac{\text{Ventes}}{365}$$

Où :

$\Delta CC_C$  = variation du montant des comptes clients en fixant le délai comptes clients cible (C) à zéro jours

Délai comptes clients des entreprises comparables = délai d'encaissement des créances clients des entreprises comparables européennes

0 = délai d'encaissement cible permettant de neutraliser l'impact du délai comptes clients

#### Équation 2 – Ajustement du compte de résultats

$$\Delta \text{Ventes}_C = \Delta CC_C * \frac{i_{\text{étranger}}}{1 + \left( i_{\text{étranger}} * \frac{\text{Délai CC des Comparables}}{365} \right)}$$

Où :

$\Delta \text{Ventes}_C$  = ajustement des ventes après neutralisation de l'impact des comptes clients

$\Delta CC_C$  = impact sur les comptes clients estimé lors de l'ajustement du bilan

$i_{\text{étranger}}$  = taux d'intérêt à court terme reflétant le risque de crédit sous-jacent

L'application des équations 1 + 2 permet de retirer l'impact du fonds de roulement. L'étape suivante consiste à introduire l'impact sur le fonds de roulement de la conduite des activités sur un marché en développement marqué par des risques plus élevés.

#### Équation 3 – Ajustement du bilan

$$\Delta CC_{CL} = (\text{Délai CC cible des comparables} - 0) * \frac{\text{Ventes ajustées}}{365}$$

Où :

$\Delta CC_{CL}$  = variation du montant des comptes clients en fixant le délai clients au délai de recouvrement des créances clients de la partie testée

Délai comptes clients cible des entreprises comparables = délai d'encaissement des créances clients de la partie testée

0 = comptes clients des entreprises comparables à l'issue de la première étape de l'ajustement décrite précédemment

#### Équation 4 – Ajustement du compte de résultats

$$\Delta \text{Ventes}_{CL} = \Delta CC_{CM} * i_{\text{local}}$$

Où :

$\Delta \text{Ventes}_{CL}$  = variation du montant des ventes après ajustement des comptes clients au niveau de l'entreprise locale cible

$\Delta CC_{CL}$  = impact sur les comptes clients estimé lors de l'ajustement au titre du bilan

$i_{\text{local}}$  = taux d'intérêt à court terme du marché local sur lequel l'entreprise cible exerce ses activités.

---

<sup>132</sup> Starkov et al. (2014), *Comparability adjustments* p. 9-10

# ANNEXE 15

## Écart interquartile

Étapes du calcul de l'écart interquartile dans Excel :

**Étape 1** : Saisissez les données dans une colonne unique d'une feuille de calcul Excel. Par exemple, reportez les données dans les cellules A2 à A10. Ne laissez aucune cellule vide au milieu des données.

**Étape 2** : Cliquez sur une cellule vide (par exemple, B2) et entrez la formule **=QUARTILE(A2:A10,1)**. Vous devrez remplacer l'expression A2:A10 par celle correspondant aux valeurs réelles de votre jeu de données. Par exemple, vos données remplissent les cellules B2 à B250, la formule sera **=QUARTILE(B2:B50,1)**. Dans la formule (A2:A10,1), le chiffre « 1 » représente le premier quartile (la valeur en dessous de laquelle se trouvent 25 pour cent du jeu de données)

**Étape 3** : Cliquez sur une autre cellule vide (par exemple, B3) et entrez la formule **=QUARTILE(A2:A10,3)**. Vous devrez remplacer l'expression A2:A10 par celle correspondant aux valeurs réelles de votre jeu de données. Dans la formule (A2:A10,3), le chiffre « 3 » représente le troisième quartile (la valeur en dessous de laquelle se trouvent 75 pour cent du jeu de données)

**Étape 4** : Cliquez sur une troisième cellule vide (par exemple, B4) et entrez la formule **=B3-B2**. Si vous avez choisi d'autres cellules que B2 et B3 pour insérer les formules des étapes 2 et 3 dans, vous devrez modifier en conséquence le nom des cellules.

**Étape 5** : Appuyez sur la touche « Entrée ». Excel calcule l'intervalle interquartile dans la cellule que vous avez choisie à l'étape 4.

La plupart des bases de données intègrent une fonction de calcul de l'intervalle interquartile.

## ANNEXE 16

### Ratios financiers et acronymes

Description	Formule
Effet de levier fiscal	$LevFisc = \frac{BN}{EBT}$
Effet de levier financier	$LevFin = \frac{EBT}{EBIT}$
Marge d'exploitation	$MEx = \frac{EBIT}{Ventes}$
Rotation de l'actif total	$RAT = \frac{Ventes}{AT}$
Structure de l'actif	$StA = \frac{AT}{EBT}$
Rotation comptes clients	$RCC = \frac{CC}{S}$
Rotation des stocks	$RS = \frac{S}{Ventes}$
Situation de trésorerie	$STrés = \frac{Ventes}{AC}$
Liquidités à court terme	$LiqCT = \frac{AC}{PC}$
Structure du passif	$StP = \frac{PC}{Dette}$
Solvabilité sur le long terme	$SollT = \frac{Dette}{Capital}$
Structure financière et niveau de risques	$\frac{Capital}{Fonds propres}$

# ANNEXE 17

## Abréviations fréquentes

<b>Rubriques des états financiers</b>	<b>Acronyme</b>
<b>Compte de résultats</b>	
Ventes (Chiffre d'affaires)	CA
Coût des marchandises vendues	CMV
Marge brute	MB
Charges d'exploitation (dont frais commerciaux, généraux, admin. et amortissements)	CHEX
Résultat avant intérêts et impôts	EBIT
Charges d'intérêts	INT
Résultat avant impôts	EBT
Bénéfice net	BN
<b>Bilan</b>	
<b>Actifs</b>	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	Trés
Comptes clients	CC
Stocks	S
Autres actifs courants	AAC
Actifs courants	AC
Actifs immobilisés (nets d'amortissement)	IMMO
Bâtiments, usines et équipements	B
Actifs incorporels	AI
Actif total	AT
<b>Passifs</b>	
Charges à payer	CP
Comptes fournisseurs	CF
Autres passifs courants	APC
Passifs courants	PC
Dettes à long terme	Dettes
Fonds propres	FP



## ANNEXE 18

### Ratios relatifs aux fonctions, aux actifs et aux risques

Utilisation spécifique	Classement aux fins des prix de transfert (par fonctions)	Ratio	Description
Performance d'exploitation	Lié aux fonctions assurées	$PEx = \frac{EBIT}{Ventes}$	Marge d'exploitation, indicateur de niveau de bénéfice fréquemment utilisé par la MTMN.
Utilisation des sources de financement afin d'obtenir un effet de levier	Lié aux fonctions assurées	$LevFin = \frac{EBT}{EBIT}$	Levier financier
Utilisation de la fiscalité (délais, reports de paiement) afin d'obtenir un effet de levier	Lié aux fonctions assurées	$LevFisc = \frac{BN}{EBT}$	Levier fiscal
Situation de trésorerie	Lié aux fonctions assurées	$STrés = \frac{Ventes}{AC}$	Situation de trésorerie mesurée par le rapport entre chiffre d'affaires et actif courant, flux de liquidités générés
Structure financière	Lié aux fonctions assurées	$StFin = \frac{Capital}{Fonds propres}$	Structure financière et niveau de risques. Les choix de financement modifient la proportion de dette et de capitaux propres utilisés pour financer les activités d'exploitation. Ratio important aux fins des prix de transfert, notamment pour détecter une sous-capitalisation (rapport de 1 à 3 entre fonds propres et dette).
Activité	Actifs	$RAT = \frac{Ventes}{AT}$	Rotation de l'actif total
Comptes clients	Risques / comptes clients	$RCC = \frac{CC}{S}$	Rotation comptes clients
Stocks	Risques de stocks	$RS = \frac{Stocks}{Ventes}$	Rotation des stocks
Liquidités	Risques / liquidités à court terme	$LiqCT = \frac{AC}{PC}$	Liquidités à court terme
Solvabilité	Solvabilité sur le long terme	$SollT = \frac{Dette}{Capital}$	Solvabilité sur le long terme
Passifs	Passifs	$StP = \frac{PC}{Dette}$	Structure du passif

## ANNEXE 19

### Exemple de texte législatif ou réglementaire définissant un régime de protection pour des opérations internationales englobant des activités de production de base

Note : Cet exemple est présenté sous la forme d'un texte législatif ou réglementaire, mais les dispositions qu'il contient pourraient également être appliquées au moyen de lignes directrices ou autres orientations pratiques émanant de l'administration.

1. Le présent article est applicable dans les cas suivants :
  - a. le contribuable est partie à une ou plusieurs transactions contrôlées dans le cadre desquelles il perçoit une rémunération pour des « activités de production éligibles » qu'il réalise en [nom du pays] ; et
  - b. les conditions énoncées aux paragraphes 5 et 6 du présent article sont remplies ;
2. Lorsque le présent article s'applique à une ou plusieurs opérations contrôlées :
  - a. aucun ajustement n'est effectué en vertu de la [section #] au titre de ces opérations contrôlées ; [et
  - b. les prescriptions énoncées dans la réglementation concernant les prix de transfert ne sont pas applicables]
3. Un contribuable exerce une « activité de production éligible » si :
  - a. cette activité consiste exclusivement en :
    - i. la réalisation de services de fabrication pour le compte d'une ou de plusieurs personnes liées (« fabrication à façon ») ; ou
    - ii. la fabrication de produits manufacturés destinés à être vendus exclusivement à une ou plusieurs personnes liées (« fabrication en sous-traitance ») ; et
  - b. le contribuable ne réalise aucun service de fabrication pour le compte de personnes non liées ni ne vend aucun produit manufacturé à des personnes non liées ; et
  - c. le contribuable a conclu un accord avec la ou les personnes liées aux termes duquel la ou les personnes liées assument les principaux risques commerciaux afférents aux activités de fabrication du contribuable et s'engagent à rémunérer le contribuable au titre de ses activités de fabrication selon des niveaux de prix conformes aux dispositions du paragraphe 5 du présent article ; et
  - d. le contribuable n'assume aucune activité en matière de publicité, vente, commercialisation, distribution, crédit et recouvrement de créances, ou de mise en œuvre d'une garantie au titre du service de fabrication qu'il réalise et/ou des produits qu'il fabrique et assure des fonctions, utilise des actifs ou assume des risques susceptibles de contribuer à la valeur d'actifs incorporels, comme des activités liées à la mise au point, à l'amélioration, à la maintenance, à la protection ou à l'exploitation de ces actifs incorporels ;
  - e. dans le cas de la fabrication en sous-traitance, le contribuable :
    - i. cède ses droits de propriété sur les produits finis dès que ceux-ci sont enlevés de son site de fabrication ;
    - ii. ne supporte aucun frais de transport ou d'expédition au titre de ces produits finis ; et
    - iii. ne supporte aucun risque financier en cas de dommages ou de perte affectant les produits finis en cours d'expédition ; et
  - f. le contribuable n'exerce aucune fonction de gestion ni activité juridique, comptable ou de gestion du personnel au-delà de celles directement liées à l'exécution de ses activités de fabrication ; et
  - g. le contribuable :
    - i. n'est pas le propriétaire, à titre exclusif ou conjointement ;
    - ii. ne possède aucun droit ni titre de propriété, à titre exclusif ou conjointement ;

- iii. ne supporte, à titre exclusif ou conjointement, aucune charge de mise au point ou d'amélioration ; ou
  - iv. ne verse aucune redevance au titre d'un droit d'exploitation ;  
d'un quelconque produit, processus, ou actif incorporel de commercialisation (conception, brevet, formule, marque, nom commercial) qui revête une valeur, y compris un savoir-faire revêtant une valeur.
- 4. Aux fins de l'alinéa 1(a) du présent article, la rémunération perçue par le contribuable au titre d'activités de fabrication éligibles prend la forme qui suit :
  - a. dans le cas d'une fabrication en sous-traitance, le produit de la vente de produits manufacturés ;
  - b. dans le cas d'une fabrication à façon, les commissions de service perçues pour l'activité de fabrication éligible.
- 5. Condition 1 – La rémunération perçue par le contribuable pour les opérations liées à cette activité (en excluant toute autre opération réalisée par le contribuable) ne peut être inférieure au montant minimum défini comme suit :
  - a. Si le contribuable assure une activité de fabrication éligible en sous-traitance, le montant minimal de la rémunération totale perçue pour la vente des produits issus de l'activité de fabrication éligible est égal au coût total de l'activité de fabrication éligible, après soustraction des charges nettes d'intérêts, des gains ou pertes de change et des charges non récurrentes ou extraordinaires, et après application d'une marge de XXX pour cent.
  - b. Si le contribuable assure une activité de fabrication éligible à façon, le montant minimal du revenu net perçu au titre du service de fabrication qu'il assure est égal au coût total de l'activité de fabrication éligible, après soustraction des charges nettes d'intérêts, des gains ou pertes de change et des charges non récurrentes ou extraordinaires, et après application d'une marge de XXX pour cent.
- 6. Condition 2 – Le contribuable tient à jour et conserve une documentation qu'il transmet à [l'administration fiscale] dans un délai de [45] jours suivant toute demande écrite dûment formulée par [l'administration fiscale]. Cette documentation inclut obligatoirement :
  - a. la description des activités du contribuable qui met l'accent, en particulier, sur la manière dont ces activités correspondent à celles décrites au paragraphe 3 du présent article ; et
  - b. les calculs qui établissent que la rémunération perçue par le contribuable au titre d'activités de fabrication éligibles est conforme aux dispositions du paragraphe 5 du présent article.
- 7. Lorsque le présent article n'est pas applicable à une opération contrôlée, les règles générales énoncées dans la présente Réglementation s'appliquent.

L'application du présent article s'entend sans préjudice de l'application des obligations incombant à [*nom du pays*] en vertu d'un accord international en vigueur.

Les marges prévues au paragraphe 6 du présent Article peuvent être modifiées périodiquement par le Ministère des finances [ou l'administration fiscale], au regard de l'article 3 de la présente Réglementation.

## ANNEXE 20

### Pratiques nationales en matière de régimes de protection pour les activités à faible valeur ajoutée

Pays	Marge du régime	Définition des activités à faible valeur ajoutée	Activités exclues
<b>OCDE</b>	2-5 %	Activités de support, distinctes des activités essentielles du groupe d'entreprises multinationales, qui ne supposent pas l'utilisation ou la mise au point d'actifs intangibles uniques et de valeur. Une liste non exhaustive d'exemples est fournie. Autre condition : les activités ne peuvent être assurées pour des clients des membres du groupe d'entreprises multinationales qui ne sont pas des parties liées.	Activités essentielles du groupe ; services de R-D ; services de fabrication et de production ; services de vente, commercialisation et distribution ; transactions financières ; extraction, exploration, ou transformation de ressources naturelles ; assurance, réassurance ; services de direction générale.
<b>Forum conjoint de l'UE sur les prix de transfert</b>	3-10 % (souvent proche de 5 %)	Services de base qui ne génèrent pas de valeur ajoutée élevée pour le fournisseur ou le client. Les services qui génèrent un chiffre d'affaires élevé sont inclus dès lors qu'ils ne génèrent qu'une faible valeur ajoutée.	Les exclusions sont surtout liées aux activités de R-D et à l'innovation, à la PI, aux transactions financières et autres services pouvant avoir des retombées commerciales importantes, et aux activités pouvant entraîner des rémunérations élevées en raison de l'exposition à des risques importants.
<b>Australie</b>	7.5 % (+/- 2.5 %) <sup>133</sup>	Services non essentiels (à savoir services de soutien à l'activité et autres services courants qui ne font pas partie des activités générant le revenu du groupe d'entreprises multinationales) et activités d'un faible montant (dont la valeur reste inférieure à 500 000 AUD par an)	Le montant facturé pour tous les services non essentiels ne dépasse pas 1 5% des dépenses comptables totales de l'entreprise cliente.
<b>Autriche</b>	5 – 15 % (5 % si coûts directs uniquement) ou coût (sans marge)	La marge est appliquée aux services « courants », c'est-à-dire ceux liés à des fonctions de routine pour lesquelles les actifs n'entrent en jeu qu'à une petite échelle et où les risques assumés restent faibles. Le régime de protection au coût réel est applicable uniquement aux services auxiliaires, à savoir les services intragroupes qui ne font pas partie de l'activité essentielle d'une entreprise.	Pas de définition explicite.

<sup>133</sup> Une documentation supplémentaire peut être exigée pour justifier l'application de la marge minimale/maximale autorisée. Ces régimes de protection font l'objet d'un accord bilatéral entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Pays	Marge du régime	Définition des activités à faible valeur ajoutée	Activités exclues
<b>États-Unis</b>	Coût (sans marge)	Les services doivent être soit des « services couverts spécifiques », soit des « services couverts à marge faible » et ne peuvent, au regard du raisonnement commercial du contribuable, être à l'origine d'une fraction significative des principaux avantages concurrentiels, de capacités essentielles ou de risques fondamentaux de réussite ou d'échec pour les activités du fournisseur, du bénéficiaire ou des parties. Les services couverts spécifiques sont listés dans une publication de l'IRS qui recense à ce jour 101 services. Les services couverts à marge faible sont ceux qui présentent une marge sur le coût total inférieure ou égale à 7 %.	Activités exclues : fabrication et production ; extraction, exploration ou transformation de ressources naturelles ; construction ; revente, distribution, fonctions d'agent assurant des ventes ou des achats en vertu d'un accord de commissionnaire ou autre contrat similaire ; R-D ou expérimentation ; services d'ingénierie et activités scientifiques ; transactions financières, y compris au titre des garanties ; assurance ou réassurance.
<b>Hongrie</b>	3-10 %	Typiquement, services à faible valeur ajoutée recouvrant des services administratifs, comptables, juridiques, informatiques ou liés aux ressources humaines.	Pas de définition explicite.
<b>Nouvelle-Zélande</b>	7.5 % (+/- 2.5 %) <sup>134</sup>	Services qui ne font pas partie intégrante des activités qui génèrent les bénéfices du groupe ou qui revêtent une importance économique pour celui-ci. Cela inclut les activités de soutien à l'activité principale du groupe, qui sont généralement courantes mais ne recourent pas les activités à l'origine des revenus du groupe. Remarque : Les activités d'un montant faible sont également couvertes <sup>135</sup> .	Pas de définition explicite.
<b>Pays-Bas</b>	Coût (sans marge)	La définition mentionne les « services de soutien à l'activité » – les services touchant à la gestion comptable, aux questions juridiques ou fiscales et aux ressources humaines sont généralement rattachés à cette catégorie. Cependant, un ajustement serait de fait appliqué dans les cas suivants : i) la contribution des activités concernées à la valeur des processus opérationnels essentiels du groupe est plus que marginale, ou ii) les services en question sont aussi assurés pour des entreprises indépendantes selon une fréquence suffisamment régulière.	En règle générale, les activités suivantes sont considérées comme étant des processus opérationnels essentiels : fabrication, achats, ventes, commercialisation, conception des produits, recherche-développement.

<sup>134</sup> Une tolérance de 2.5 pour cent est envisageable lorsque l'autre pays qui est concerné par la transaction dispose de règles en matière de marges. Le sens dans lequel la tolérance s'applique est défini selon que l'entreprise associée néo-zélandaise est la bénéficiaire des services (seule une majoration est possible) ou, à l'inverse, qu'elle fournit ces services (seule une minoration est autorisée).

<sup>135</sup> La marge s'applique aux activités autres qu'essentielles, ainsi qu'à celles dont le montant reste relativement modeste, à savoir inférieur à 600 000 NZD. Ces régimes de protection font l'objet d'un accord bilatéral entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Pays	Marge du régime	Définition des activités à faible valeur ajoutée	Activités exclues
<b>Singapour</b>	5 %	<p>La définition mentionne des « services courants ». Le plus souvent, ces services présentent les caractéristiques suivantes : liés à des activités de soutien à l'activité principale du groupe, dont ils ne recourent pas les activités essentielles, ils ne sont pas réalisés afin de générer des revenus mais peuvent être nécessaires au bon fonctionnement du groupe, et centralisés au sein de la société mère ou de la société de services du groupe pour des raisons d'efficacité. Il existe également une liste non exhaustive des services courants. En outre, ils ne doivent pas être réalisés pour une partie indépendante.</p>	Pas de définition explicite

## REFERENCES

### Publications :

- Andrus, J. 2008. IBFD Transfer Pricing Database United States chapter.
- Baluchová, D. Novembre-décembre 2013. Determination of the Arm's Length Profitability for Commissionaires–Use of Working Capital Adjustments.
- Büttner, W. 2012. Use of Foreign Comparables and Comparability Adjustments for Economic (Market) Differences at a Workshop on Transfer Pricing and Exchange of Information, Quito, Équateur, 24-27 août 2010.

Disponible à l'adresse :

[http://www.google.co.uk/url?sa=t&rct=j&q=foreign+comparables&source=web&cd=5&ved=0CDsQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwebdms.ciat.org%2Faction.php%3Fkt\\_path\\_info%3Dktcore.actions.document.view%26fDocumentId%3D6168&ei=8QRQT4mQGomc0AW1w-nGCw&usg=AFQjCNFSSfwcp3d07SxPrb\\_Za8Mo9O4EwQ&cad=rja](http://www.google.co.uk/url?sa=t&rct=j&q=foreign+comparables&source=web&cd=5&ved=0CDsQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwebdms.ciat.org%2Faction.php%3Fkt_path_info%3Dktcore.actions.document.view%26fDocumentId%3D6168&ei=8QRQT4mQGomc0AW1w-nGCw&usg=AFQjCNFSSfwcp3d07SxPrb_Za8Mo9O4EwQ&cad=rja)

- Daniel, Philip (eds) et al 2016. International Taxation and the Extractive Industries. Routledge
- Devereux, Michael et al 2011. Transparency in Reporting Financial Data by Multinational Corporations. Oxford University Centre for Business Taxation.

Disponible à l'adresse :

[http://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business\\_Taxation/Docs/Publications/Policy\\_Papers/transparency-in-reporting-financial-data-by-multinational-corporations-july-2011.pdf](http://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/Publications/Policy_Papers/transparency-in-reporting-financial-data-by-multinational-corporations-july-2011.pdf)

- EuropeAid & PwC. 2011. Transfer pricing and developing countries. Appendix D: Country Case Study Kenya.

Disponible à l'adresse :

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/resources/documents/common/publications/studies/transfer\\_pricing\\_dev\\_countries.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/common/publications/studies/transfer_pricing_dev_countries.pdf)

- Gommers, E. ; Reyneveld, J. ; et Lund, H. Juillet/août 2007. Pan-European Comparables Searches: Enhancing Comparability Using Diagnostic Ratios.
- Gonnet, S., Starkov, V. et Maitra, M. 2014. Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing countries, Transfer Pricing International Journal.

- Meenan et al. 2004. Is Europe One Market? A Transfer Pricing Economic Analysis of Pan-European Comparables Sets.

Disponible à l'adresse :

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/resources/documents/forum7/europe\\_one\\_market\\_white\\_paper\\_feb18.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/forum7/europe_one_market_white_paper_feb18.pdf)

- Muya, E. Septembre/octobre 2014. Transfer Pricing Comparability Adjustments: The Pursuit of "Exact" Comparables.
- OCDE. 2015. Aligner les prix de transfert sur la création de valeur, Actions 8-10—Rapports finaux de 2015.
- OCDE. 2015. Concevoir des règles efficaces concernant les sociétés étrangères contrôlées, Action 3— Rapports finaux de 2015.
- OCDE. 2015. Limiter l'érosion de la base d'imposition faisant intervenir les déductions d'intérêts et d'autres frais financiers, Action 4— Rapports finaux de 2015.
- OCDE. 2016. Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales.

Les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert de 2016 intègrent des modifications publiées en octobre 2015 dans le cadre du Rapport final sur les Actions 8-10, Aligner les prix de transfert sur la création de valeur. Ces modifications ont été adoptées en tant que partie intégrante des Principes applicables en matière de prix de transfert le 23 mai 2016.

- OCDE. Juillet 2014. Première partie d'un rapport présenté au Groupe de travail du G20 sur le développement consacré à l'impact du BEPS dans les pays à bas revenu.
- Özlem G.A. et Mehmet D.A. 2011. IBFD Transfer Pricing Database Turkey Chapter
- SAT. Janvier 2009. Gui Shui Fa [2009] No 2. (Circular 2), the 'Implementation Measures of Special Tax Adjustments
- Schnorberger, S. et Schneider, M. Janvier 2011. Interest Rates of Working Capital Adjustments In Comparables Analysis: Small Cause, Big Effect.
- Starkov, V ; Gonnet, S ; Pletz, A ; Maitra, M. 2014. Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing economies - Case Studies, Transfer Pricing International Journal
- Nations Unies. 2013. Manuel pratique sur les prix de transfert à l'intention des pays en développement.

Disponible à l'adresse :



[http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN\\_Manual\\_TransferPricing.pdf](http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Manual_TransferPricing.pdf)

- Groupe de la Banque mondiale. 2016. Transfer Pricing and Developing Economies: A handbook for policy makers and practitioners.

**Sites Internet:**

- <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%209738%202006%20INIT>
- <http://rs3.kompass.com/en>
- <http://siccode.com/en/pages/what-is-a-classification-system>
- <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regso2.asp?Cl=17&Co=2720&Lg=1&prn=yes>
- <http://www.bloomberg.com/enterprise/data/reference-data-services/>
- <http://www.bvdinfo.com/en-gb/products/product-selector/product-recommendations>
- <http://www.capitaline.com/new/tp.asp>
- <http://www.cmie.com/>
- <http://www.cmie.com/kommon/bin/sr.php?kall=wcontact&page=prowess>
- <http://www.company360.com.au/>
- <http://www.cso.ie/px/u/NACECoder/NACEItems/2441.asp>
- <http://www.intangiblespring.com/pages/data>
- <http://www.kisline.com/>
- <http://www.ktmine.com/>
- <http://www.ktmine.com/products/ktmine-ip/>
- [http://www.loanconnector.com/dealscan/LPC\\_WEB\\_DS\\_SecurID.html](http://www.loanconnector.com/dealscan/LPC_WEB_DS_SecurID.html)
- [http://www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-\(mddi\)](http://www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-(mddi))
- <http://www.moodyanalytics.com/riskcalc2013>
- <http://www.onecle.com/>
- <http://www.rangeroyalty.com/>
- <http://www.rimes.com/>

- <https://tax.thomsonreuters.com/products/brands/onesource/onesource-transfer-pricing/comparable-databases/>
- <https://www.ato.gov.au/business/international-tax-for-business/in-detail/transfer-pricing/simplifying-transfer-pricing-record-keeping/>
- <https://www.capitaliq.com/home/what-we-offer/information-you-need/financials-valuation/financials.aspx>
- <https://www.royaltyconnection.com/>
- <https://www.royaltyconnection.com/>
- <https://www.royaltystat.com/>