



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES



EXAMEN DE LA COMPARABILITÉ ET DES MÉTHODES TRANSACTIONNELLES DE BÉNÉFICES :

RÉVISION DES CHAPITRES I-III DES PRINCIPES APPLICABLES EN MATIÈRE DE PRIX DE TRANSFERT

22 juillet 2010



CENTRE DE POLITIQUE ET D'ADMINISTRATION FISCALES

PRÉFACE

Ce rapport a été approuvé par le Comité des affaires fiscales le 22 juin 2010 et par le Conseil de l'OCDE le 22 juillet 2010. La Recommandation du Conseil sur la détermination des prix de transfert entre entreprises associées [C(95)126/FINAL] a été amendée le 22 juillet 2010 pour prendre en compte la révision ci-jointe des chapitres I-III et l'ajout concomitant d'un nouveau chapitre IX aux Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales.

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre I Le principe de pleine concurrence.....	4
A. Introduction.....	4
B. Exposé du principe de pleine concurrence.....	5
B.1 Article 9 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE.....	5
B.2 Maintien du consensus international autour du principe de pleine concurrence.....	7
C. Une approche ne reposant pas sur le principe de pleine concurrence : la répartition globale selon une formule préétablie.....	8
C.1 Contexte et description de l'approche.....	8
C.2 Comparaison avec le principe de pleine concurrence.....	8
C.3 Rejet des méthodes ne reposant pas sur le principe de pleine concurrence.....	11
D. Guide pour l'application du principe de pleine concurrence.....	11
D.1 Analyse de comparabilité.....	11
D.2 Prise en compte des transactions réellement effectuées.....	18
D.3 Pertes.....	20
D.4 Incidence des mesures prises par les pouvoirs publics.....	21
D.5 Utilisation de la valeur en douane.....	22
Chapitre II Méthodes de prix de transfert.....	23
<i>Partie I : Sélection de la méthode de prix de transfert.....</i>	<i>23</i>
A. Sélection de la méthode de détermination des prix de transfert la plus appropriée aux circonstances du cas d'espèce.....	23
B. Utilisation de plusieurs méthodes.....	25
<i>Partie II : Méthodes traditionnelles fondées sur les transactions.....</i>	<i>26</i>
A. Introduction.....	26
B. Méthode du prix comparable sur le marché libre.....	26
B.1 Généralités.....	26
B.2 Exemples d'application de la méthode du prix comparable sur le marché libre.....	27
C. Méthode du prix de revente.....	27
C.1 Généralités.....	27
C.2 Exemples d'application de la méthode du prix de revente.....	31
D. Méthode du coût majoré.....	31
D.1 Généralités.....	31
D.2 Exemples d'application de la méthode du coût majoré.....	35
<i>Partie III : Méthodes transactionnelles de bénéfices.....</i>	<i>37</i>
A. Introduction.....	37
B. Méthode transactionnelle de la marge nette.....	37
B.1 Généralités.....	37
B.2 Forces et faiblesses.....	38
B.3 Conseils de mise en œuvre.....	39
B.4 Exemples d'application de la méthode transactionnelle de la marge nette.....	47

C. Méthode transactionnelle du partage des bénéfices	48
C.1 Généralités	48
C.2 Forces et faiblesses	48
C.3 Conseils de mise en œuvre	50
D. Les méthodes transactionnelles de bénéfices : conclusions	57
Chapitre III Analyse de comparabilité	58
A. Réalisation d'une analyse de comparabilité	58
A.1 Processus type	58
A.2 Analyse d'ensemble des circonstances du contribuable	59
A.3 Examen de la transaction contrôlée et choix de la partie testée.....	60
A.4 Transactions comparables sur le marché libre.....	63
A.5 Sélection ou rejet de comparables potentiels	67
A.6 Ajustements de comparabilité	68
A.7 Intervalle de pleine concurrence	70
B. Cadre temporel et comparabilité	72
B.1 Date d'origine	72
B.2 Date de collecte	72
B.3 Évaluation très incertaine au départ et événements imprévisibles	73
B.4 Données portant sur des exercices postérieurs à celui de la transaction.....	73
B.5 Données pluriannuelles	73
C. Respect des obligations fiscales par les contribuables	74
Annexe I au chapitre II :Sensibilité des indicateurs de bénéfice brut et bénéfice net.....	76
Annexe III au chapitre II : Différentes mesures de bénéfices lors de l'application d'une méthode transactionnelle de partage des bénéfices	80
Annexe au chapitre III : Exemple d'ajustement du fonds de roulement	84

Remarque : L'annexe II au chapitre II contient un exemple d'application de la méthode du partage des bénéfices résiduels figurant dans la version préexistante des Principes, renumérotée à l'occasion de la publication des Principes 2010.

Chapitre I

Le principe de pleine concurrence

A. Introduction

1.1 Ce chapitre expose le principe de pleine concurrence, norme internationale qui, comme en sont convenus les pays membres de l'OCDE, doit être mise en œuvre à des fins fiscales par les groupes multinationaux et les autorités fiscales pour la fixation des prix de transfert. Il s'agira d'examiner ce principe, de rappeler sa valeur de norme internationale et d'énoncer des lignes directrices pour son application.

1.2 Lorsque des entreprises indépendantes procèdent entre elles à des transactions, les conditions de leurs relations commerciales et financières (par exemple le prix des biens transférés ou des services fournis et les conditions de l'opération) sont généralement régies par les mécanismes du marché. Lorsque des entreprises associées procèdent à des transactions entre elles, leurs relations commerciales et financières ne subissent pas forcément de la même manière l'influence directe des mécanismes du marché, bien que les entreprises cherchent souvent à reproduire la dynamique de ces mécanismes dans leurs transactions, comme on le verra au paragraphe 1.5. Les administrations fiscales ne doivent pas présumer systématiquement que des entreprises associées ont essayé de se livrer à des manipulations concernant leurs bénéfices. Il peut être réellement difficile de déterminer un prix sur le marché libre alors que les mécanismes du marché n'entrent pas en jeu ou qu'il s'agit d'adopter une stratégie commerciale particulière. Il importe de garder à l'esprit que la nécessité d'opérer des ajustements pour se rapprocher de transactions de pleine concurrence s'impose quelles que soient les obligations contractuelles par lesquelles les parties se seraient engagées à payer un prix déterminé et qu'il y ait ou non intention délibérée de minimiser l'impôt. En effet, un ajustement fiscal au titre du principe de pleine concurrence ne porte pas atteinte aux obligations contractuelles qui lient les entreprises associées sur tous les plans autres que fiscal et peut être nécessaire même s'il n'y a pas intention de réduire ou d'éluder l'impôt. Il ne faut pas confondre la vérification d'un prix de transfert avec les vérifications portant sur des cas de fraude ou d'évasion fiscale, même s'il arrive que les politiques suivies en matière de prix de transfert poursuivent de tels objectifs.

1.3 Lorsque les prix de transfert ne reflètent pas les mécanismes du marché et le principe de pleine concurrence, cela peut avoir pour effet de fausser aussi bien le montant de l'impôt dû par des entreprises associées que les recettes fiscales du pays d'accueil. C'est pourquoi les pays membres de l'OCDE sont convenus qu'aux fins d'imposition les bénéfices des entreprises associées peuvent être ajustés si nécessaire pour corriger ces distorsions et faire ainsi en sorte que le principe de pleine concurrence soit respecté. Les pays membres de l'OCDE considèrent que l'on peut parvenir à un ajustement approprié en déterminant les conditions commerciales et financières que l'on observerait entre des entreprises indépendantes pour des transactions et dans des circonstances comparables.

1.4 Hormis les considérations fiscales, d'autres facteurs sont susceptibles de fausser les conditions dans lesquelles s'établissent les relations commerciales et financières entre entreprises associées. À titre d'exemple, ces entreprises peuvent être soumises de la part des pouvoirs publics (aussi bien de leur pays que d'un pays étranger) à des pressions contradictoires liées à la valeur en douane, à des droits antidumping, à un contrôle des changes ou à un contrôle des prix. En outre, certaines distorsions au niveau

des prix de transfert peuvent être dues aux contraintes de trésorerie des entreprises d'un groupe multinational. Un groupe multinational dont le capital est largement diffusé dans le public peut subir des pressions de la part de ses actionnaires pour qu'il fasse apparaître une rentabilité élevée au niveau de la société mère, notamment si les comptes présentés aux actionnaires ne sont pas consolidés. Tous ces facteurs peuvent avoir des répercussions sur les prix de transfert et sur le montant des bénéfices des entreprises associées d'un groupe multinational.

1.5 Il ne faut pas croire que les conditions qui président aux relations commerciales et financières entre des entreprises associées s'écartent toujours de celles qu'imposerait le marché libre. Les entreprises associées des groupes multinationaux peuvent disposer d'une autonomie considérable et peuvent souvent négocier entre elles comme s'il s'agissait d'entreprises indépendantes. Les entreprises réagissent en fonction des conditions économiques du marché, aussi bien dans leurs relations avec les tiers qu'avec les entreprises auxquelles elles sont associées. Par exemple, des dirigeants au niveau local peuvent être intéressés aux bénéfices, auquel cas ils ne voudront pas amputer les bénéfices de leur société par des prix inadéquats. La prise en compte de ces considérations par l'administration fiscale lui permettra d'allouer efficacement les ressources affectées à la sélection des prix de transfert à examiner et à l'examen lui-même. Il peut arriver, dans certains cas, que les relations entre les entreprises associées influent sur les résultats des négociations. Par conséquent, il ne suffit pas d'arguer du fait que les négociations ont été difficiles pour prouver que les transactions se sont réalisées dans des conditions de pleine concurrence.

B. Exposé du principe de pleine concurrence

B.1 Article 9 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE

1.6 Le principe de pleine concurrence qui fait autorité est énoncé à l'article 9 paragraphe 1 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE, lequel est à la base des conventions fiscales bilatérales liant des pays membres de l'OCDE et, de plus en plus, des pays non membres. L'article 9 stipule :

« [Lorsque] ... les deux entreprises [associées] sont, dans leurs relations commerciales ou financières, liées par des conditions convenues ou imposées, qui diffèrent de celles qui seraient convenues entre des entreprises indépendantes, les bénéfices qui, sans ces conditions, auraient été réalisés par l'une des entreprises, mais n'ont pu l'être en fait à cause de ces conditions, peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et imposés en conséquence. »

En se référant, pour procéder à un ajustement des bénéfices, aux conditions qui prévaudraient entre entreprises indépendantes pour des transactions comparables et dans des circonstances comparables (c'est-à-dire pour des « transactions comparables sur le marché libre »), le principe de pleine concurrence adopte la démarche consistant à traiter les membres d'un groupe multinational comme des entités distinctes et non comme des sous-ensembles indissociables d'une seule entreprise unifiée. En procédant de cette manière, on met l'accent sur la nature des transactions entre les membres du groupe multinational et sur le fait de savoir si les conditions de ces transactions contrôlées diffèrent de celles qui seraient obtenues pour des transactions comparables sur le marché libre. Cette analyse des transactions contrôlées et des transactions sur le marché libre, appelée « analyse de comparabilité », est au cœur de l'application du principe de pleine concurrence. La section D ci-dessous et le chapitre III contiennent des lignes directrices relatives à l'analyse de comparabilité.

1.7 Il est important de mettre en perspective la question de la comparabilité afin de souligner la nécessité de rechercher un équilibre entre, d'une part, la fiabilité de l'analyse de comparabilité et, d'autre part, les contraintes qu'elle génère pour les contribuables et les administrations fiscales. L'article 9 paragraphe 1 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE est le fondement des analyses de comparabilité parce qu'il prévoit la nécessité :

- D'une comparaison entre les conditions (notamment les prix, mais pas seulement les prix) convenues ou imposées entre entreprises associées et celles qui seraient convenues entre entreprises indépendantes, afin de déterminer si une rectification de la comptabilité des entreprises associées est autorisée en vertu de l'article 9 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE (voir le paragraphe 2 du Commentaire sur l'article 9) ; et
- D'une détermination des profits qui auraient été réalisés en conditions de pleine concurrence, afin de déterminer le montant de la rectification éventuelle de comptabilité.

1.8 Les pays membres de l'OCDE et d'autres pays ont adopté le principe de pleine concurrence pour plusieurs raisons. L'une des raisons primordiales est que ce principe permet de traiter à peu près sur un pied d'égalité les entreprises multinationales et les entreprises indépendantes. En s'efforçant d'harmoniser le régime fiscal des entreprises associées et des entreprises indépendantes, le principe de pleine concurrence évite que l'une ou l'autre de ces catégories d'entreprises ne soit désavantagée sur le plan fiscal, ce qui fausserait les positions concurrentielles relatives. En éloignant ainsi les décisions économiques de toute considération fiscale, il favorise l'expansion du commerce et de l'investissement internationaux.

1.9 On constate aussi que le principe de pleine concurrence fonctionne bien dans la grande majorité des cas. À titre d'exemple, pour de nombreuses opérations concernant l'achat et la vente de biens ainsi que le prêt d'argent, on peut trouver facilement un prix de pleine concurrence pour une transaction comparable effectuée par des entreprises indépendantes comparables opérant dans des circonstances comparables. Dans bien des cas, une comparaison pertinente des transactions peut être effectuée au niveau d'indicateurs financiers tels que la marge sur coûts, la marge brute ou le bénéfice net. Néanmoins, dans certains cas le principe de pleine concurrence est difficile et complexe à mettre en œuvre, par exemple pour des groupes multinationaux produisant de façon intégrée des biens hautement spécialisés, traitant des biens incorporels uniques et/ou fournissant des services spécialisés. Il existe des solutions pour traiter ces cas difficiles, notamment l'application de la méthode transactionnelle du partage des bénéfices décrite à la partie III du chapitre II de ces Principes dans les cas où cette méthode est la méthode la plus appropriée aux circonstances du cas d'espèce.

1.10 Pour certains, le principe de pleine concurrence présente des défaillances intrinsèques dans la mesure où la méthode de l'entité distincte sur laquelle il s'appuie ne prend pas toujours en compte les économies d'échelle et les interactions entre diverses activités qui résultent de l'intégration des entreprises. Il n'existe pas cependant de critères objectifs largement acceptés pour imputer les économies d'échelle ou les avantages de l'intégration aux différentes entreprises associées. On reviendra dans la section C ci-dessous sur la possibilité de recourir à des méthodes reposant sur d'autres principes.

1.11 Une difficulté pratique soulevée par le principe de pleine concurrence tient au fait que les entreprises associées sont susceptibles de se livrer à des transactions dans lesquelles des entreprises indépendantes ne s'engageraient pas. Ces transactions ne sont pas nécessairement effectuées dans le but d'échapper à l'impôt, mais parce que, lorsqu'elles traitent entre elles, les entreprises d'un même groupe évoluent dans un contexte commercial différent de celui d'entreprises indépendantes. Lorsque des entreprises indépendantes s'engagent rarement dans des transactions du type de celles auxquelles se livrent des entreprises associées, le principe de pleine concurrence est difficile à appliquer, car on n'a que peu ou pas d'élément pour déterminer directement les conditions qui auraient été fixées par des entreprises indépendantes. Le simple fait qu'une transaction donnée ne soit pas observée entre parties indépendantes ne signifie pas forcément que cette transaction n'est pas conforme au principe de pleine concurrence.

1.12 Dans certains cas, le principe de pleine concurrence peut imposer une charge administrative aussi bien aux contribuables qu'à l'administration fiscale, qui devront évaluer des opérations transfrontières

aussi nombreuses que variées. Bien que les entreprises associées fixent généralement les conditions d'une transaction au moment où celle-ci intervient, à un moment ou à un autre il pourra leur être demandé de démontrer que ces conditions sont conformes au principe de pleine concurrence (voir l'examen des questions relatives au cadre temporel et à la discipline fiscale aux sections B et C du chapitre III et au chapitre V consacré à la documentation). L'administration fiscale devra parfois procéder à cette vérification plusieurs années après la transaction. Elle examinera alors les justificatifs soumis par le contribuable en vue d'établir que ses transactions sont conformes au principe de pleine concurrence, et tentera également de rassembler des informations sur des transactions comparables sur le marché libre, sur les conditions du marché au moment où la transaction a eu lieu, etc. et ce pour des transactions nombreuses et variées. Cette tâche se révèle généralement d'autant plus difficile que le temps a passé.

1.13 L'administration fiscale et les contribuables éprouvent souvent des difficultés à obtenir les informations nécessaires pour appliquer le principe de pleine concurrence. Parce que l'application de ce principe oblige en général les contribuables et l'administration fiscale à évaluer les transactions sur le marché libre et les activités industrielles ou commerciales d'entreprises indépendantes et à les comparer aux transactions et activités d'entreprises associées, de très nombreuses données peuvent être nécessaires. Les informations accessibles peuvent être incomplètes et difficiles à interpréter ; d'autres données, s'il en existe, peuvent être difficiles à obtenir en raison de leur localisation géographique ou de celle des parties auprès de qui on peut se les procurer. En outre, il sera parfois impossible d'obtenir des informations auprès d'entreprises indépendantes pour des raisons de confidentialité. Enfin, dans certains cas, des informations sur une entreprise indépendante qui pourraient s'avérer pertinentes peuvent tout simplement ne pas exister, ou il se peut qu'il n'existe pas d'entreprises indépendantes comparables, par exemple si le secteur d'activité a atteint un haut niveau d'intégration verticale. Il est important de ne pas perdre de vue l'objectif d'arriver à une approximation raisonnable d'un résultat de pleine concurrence sur la base d'informations fiables. Il y a lieu également de rappeler que la fixation des prix de transfert n'est pas une science exacte et nécessite une appréciation de la part de l'administration fiscale comme du contribuable.

B.2 Maintien du consensus international autour du principe de pleine concurrence

1.14 Tout en ayant à l'esprit ces considérations, les pays membres de l'OCDE continuent de penser que le principe de pleine concurrence doit régir l'évaluation des prix de transfert entre entreprises associées. Ce principe est théoriquement valide puisqu'il assure la meilleure approximation possible du fonctionnement du marché libre en cas de transfert de biens (tels que produits, autres types d'actifs corporels ou incorporels) ou de prestation de services entre entreprises associées. Bien qu'il ne soit pas toujours facile à mettre en pratique, il induit généralement pour les différents membres de multinationales des niveaux de revenus appropriés, acceptables pour les administrations fiscales. Il reflète la réalité économique de la situation spécifique du contribuable qui procède à des transactions avec des entreprises associées en prenant pour référence le fonctionnement normal du marché.

1.15 L'abandon du principe de pleine concurrence reviendrait à renoncer aux solides fondements théoriques décrits ci-dessus et compromettrait le consensus international, augmentant sérieusement par là même les risques de double imposition. L'expérience acquise dans l'application du principe de pleine concurrence est aujourd'hui suffisamment étoffée et circonstanciée pour que les entreprises et les administrations fiscales puissent s'accorder sur un ensemble conséquent d'enseignements communs. Cette compréhension commune est d'une grande valeur pratique dans la poursuite des objectifs visés, à savoir asseoir une imposition appropriée dans chaque juridiction et éviter la double imposition. Il faut mettre à profit l'expérience acquise pour développer et préciser le principe de pleine concurrence et en améliorer la mise en œuvre en donnant des directives plus claires aux contribuables et en procédant à des vérifications plus rapides. En résumé, les pays membres de l'OCDE restent fermement attachés au principe de pleine concurrence. En fait, on ne lui a pas trouvé de solution de remplacement légitime ou réaliste. La répartition selon une formule globale, parfois évoquée comme un substitut possible, ne serait acceptable ni en théorie,

ni dans sa mise en œuvre, ni dans la pratique (voir section C ci-après, pour une discussion de la répartition selon une formule globale).

C. Une approche ne reposant pas sur le principe de pleine concurrence : la répartition globale selon une formule préétablie

C.1 Contexte et description de l'approche

1.16 La répartition globale selon une formule préétablie a parfois été proposée comme alternative au principe de pleine concurrence pour déterminer la répartition appropriée des bénéfices entre différents pays. Cette approche n'a pas été appliquée jusqu'à présent dans les relations internationales bien qu'elle ait été essayée par des autorités fiscales locales.

1.17 La répartition globale selon une formule préétablie consiste à répartir les bénéfices globaux d'un groupe multinational sur une base consolidée entre les entreprises associées localisées dans différents pays au moyen d'une formule prédéterminée et automatique. Il y aurait trois composantes essentielles à l'application d'une répartition globale selon une formule préétablie : la détermination de l'unité à imposer, c'est-à-dire des filiales et succursales du groupe multinational devant constituer l'entité globale imposable; la détermination précise des bénéfices globaux; et la détermination de la formule à appliquer pour répartir les bénéfices globaux de l'unité considérée. Cette formule reposerait probablement sur une combinaison des charges, des actifs, des salaires et du chiffre d'affaires.

1.18 La répartition globale selon une formule préétablie se distingue des méthodes transactionnelles de bénéfices qui sont examinées à la partie III du chapitre II. Elle utiliserait une formule de répartition des bénéfices prédéterminée pour tous les contribuables, alors que les méthodes transactionnelles de bénéfices comparent au cas par cas les bénéfices d'une ou plusieurs entreprises associées avec le bénéfice que des entreprises indépendantes comparables auraient cherché à réaliser dans des circonstances comparables. La répartition globale selon une formule préétablie se distingue également de l'application d'une formule déterminée par les deux autorités fiscales en coopération avec un contribuable ou un groupe multinational après un examen minutieux des faits et des circonstances, comme cela peut se faire dans le cadre d'une procédure amiable, d'un accord préalable en matière de prix ou d'un autre mécanisme bilatéral ou multilatéral. La formule résulte alors de la situation spécifique du contribuable et évite donc le caractère globalement prédéterminé et mécanique de la répartition globale.

C.2 Comparaison avec le principe de pleine concurrence

1.19 Les partisans de la répartition globale selon une formule préétablie estiment que cette approche offre, par rapport au principe de pleine concurrence, une plus grande commodité administrative et une plus grande sécurité pour le contribuable. Ils font valoir également que la répartition globale selon une formule préétablie est plus conforme à la réalité économique. Selon eux, un groupe multinational doit être envisagé en tant que tel ou sur une base consolidée pour bien refléter la réalité des relations commerciales entre les entreprises associées. Ils reprochent à l'approche reposant sur des comptabilités distinctes de n'être pas adaptée aux groupes très intégrés dans la mesure où il est difficile de déterminer la contribution de chacune des entreprises associées au bénéfice global du groupe multinational.

1.20 Hormis ces arguments, les partisans de la répartition globale selon une formule préétablie soutiennent que cette approche réduit le coût du respect des obligations fiscales pour les contribuables, puisqu'en principe une seule comptabilité est à établir pour l'ensemble du groupe à l'intention des autorités fiscales nationales.

1.21 Les pays membres de l'OCDE n'acceptent pas ces propositions et considèrent, pour les raisons suivantes, que la répartition globale selon une formule préétablie n'est pas une alternative réaliste au principe de pleine concurrence.

1.22 La préoccupation majeure que suscite la répartition globale selon une formule préétablie tient à la difficulté de mettre en œuvre ce système d'une manière qui à la fois protège contre une double imposition et assure une imposition. Pour ce faire, une étroite coordination internationale serait nécessaire et il faudrait qu'il y ait accord sur les formules préétablies à utiliser et sur la composition du groupe considéré. À titre d'exemple, il faudrait, pour éviter la double imposition, s'entendre d'abord sur l'adoption de cette approche, puis sur la façon de déterminer l'assiette globale de l'impôt pour un groupe multinational, sur l'utilisation de normes comptables communes, sur les facteurs qui devraient être utilisés pour répartir la base d'imposition entre les différentes autorités fiscales (y compris des pays non membres) et sur la façon de mesurer et de pondérer ces facteurs. Il serait long et extrêmement difficile d'aboutir à un tel accord et il est loin d'être clair que les pays aient l'intention de convenir d'une formule universelle.

1.23 Même si certains pays avaient l'intention d'accepter la répartition globale selon une formule préétablie, des divergences pourraient surgir parce que chaque pays voudrait sans doute inclure dans la formule des facteurs différents, ou privilégier certains d'entre eux, en fonction des activités ou des facteurs qui prédominent dans le pays considéré. Chaque pays aurait intérêt à ce que la formule ou les pondérations adoptées maximisent ses propres recettes. En outre, il faudrait que les autorités fiscales examinent ensemble comment résoudre le problème du transfert artificiel de facteurs pris en compte dans la formule (par exemple le chiffre d'affaires ou les capitaux) vers des pays à faible imposition. Des possibilités d'évasion fiscale s'offriraient dans la mesure où il pourrait y avoir manipulation des éléments de la formule, par exemple en concluant des transactions financières ne répondant à aucune nécessité, en délocalisant délibérément des actifs mobiles, en imposant à certaines sociétés du groupe multinational des stocks supérieurs à la normale par rapport à une société indépendante du même type, etc.

1.24 Le passage à un système de répartition globale selon une formule préétablie serait donc extrêmement complexe sur le plan politique et administratif. Il nécessiterait un degré de coopération internationale qu'il n'est pas réaliste d'escompter dans le domaine de la fiscalité internationale. Une telle coordination multilatérale exigerait la participation de tous les grands pays où opèrent des entreprises multinationales. Si tous les grands pays ne s'entendaient pas pour adopter cette approche, les entreprises multinationales verraient leurs charges alourdies puisqu'elles auraient à se conformer à deux systèmes totalement différents. Autrement dit, elles seraient obligées, pour un même ensemble de transactions, de calculer les bénéfices réalisés par leurs membres selon deux approches totalement différentes, d'où des possibilités de double imposition ou de sous-imposition dans chaque cas.

1.25 Hormis les problèmes de double imposition qui viennent d'être évoqués, cette approche soulève d'autres difficultés. On peut craindre que les formules préétablies soient arbitraires et qu'elles ne tiennent compte ni des conditions du marché, ni de la situation particulière des différentes entreprises, ni de la répartition des ressources opérée par les dirigeants eux-mêmes, ce qui aboutirait à une répartition des bénéfices qui risquerait d'être sans rapport réel avec les circonstances spécifiques de la transaction. Plus précisément, une formule fondée sur une combinaison des charges, des actifs, des salaires et du chiffre d'affaires impute implicitement pour chaque élément un taux fixe de bénéfice par unité monétaire (par ex. dollar, euro, yen) à chaque membre du groupe et à chaque territoire relevant de la compétence des différentes administrations fiscales, quelles que soient les différences au niveau des fonctions, des actifs, des risques et de l'efficacité, et entre les membres du groupe multinational. Cela pourrait aboutir à affecter des bénéfices à une entité qui aurait subi des pertes si elle avait été une entreprise indépendante.

1.26 Un autre problème avec la répartition globale selon une formule préétablie concerne le traitement des fluctuations des taux de change. Bien que des fluctuations de taux de change puissent compliquer

l'application du principe de pleine concurrence, elles n'ont pas le même impact pour celui-ci que pour la répartition globale selon une formule préétablie ; le principe de pleine concurrence est mieux à même de traiter des conséquences économiques des fluctuations de taux de change parce qu'il requiert l'analyse des faits et circonstances particulières du contribuable. Si la formule préétablie se fonde sur les charges, elle aura le résultat suivant : dès lors qu'une monnaie s'appréciera systématiquement par rapport à une autre monnaie dans laquelle une entreprise associée libelle ses comptes, une part accrue des bénéfices sera attribuée à l'entreprise située dans le premier pays pour tenir compte de ses coûts salariaux augmentés en valeur nominale des fluctuations de change. Par conséquent, avec la répartition globale selon une formule préétablie, l'évolution du taux de change dans ce cas aboutira à augmenter les bénéfices de l'entreprise associée opérant avec la monnaie la plus forte, alors qu'à long terme l'appréciation de la monnaie diminuera la compétitivité à l'exportation et fera pression à la baisse sur les bénéfices.

1.27 Contrairement à ce qu'affirment ses partisans, la répartition globale selon une formule préétablie peut en fait occasionner des coûts très élevés de respect des obligations fiscales et imposer de très lourdes charges pour l'obtention de données, parce que des informations doivent être collectées sur l'ensemble du groupe multinational et être présentées dans chaque pays dans sa monnaie et selon ses règles comptables et fiscales. Ainsi, les obligations en matière de documentation et de discipline fiscale qu'entraînerait l'application de la répartition globale selon une formule préétablie seraient généralement plus lourdes qu'en cas d'application du principe de pleine concurrence, qui se situe dans l'optique d'entités distinctes. Avec la répartition globale selon une formule préétablie, les coûts se trouveraient encore alourdis si tous les pays ne pouvaient s'entendre sur les éléments de la formule ou sur la façon de mesurer ces éléments.

1.28 Des difficultés surgiraient également en ce qui concerne la détermination de l'origine des ventes de chaque membre et l'évaluation des actifs (par exemple, coût historique ou valeur de marché), surtout pour les biens incorporels. Ces difficultés seraient multipliées du fait de l'existence, dans les territoires relevant de la compétence des diverses autorités fiscales, de normes comptables et de monnaies différentes. Il faudrait harmoniser les normes comptables entre tous les pays si l'on voulait pouvoir mesurer correctement les bénéfices pour l'ensemble du groupe multinational. Bien entendu, on rencontre également certaines de ces difficultés avec le principe de pleine concurrence, notamment pour l'évaluation des actifs et des biens incorporels, mais des progrès importants ont été réalisés dans ce domaine pour l'application de ce principe, alors qu'il n'a jusqu'à présent été proposé aucune solution crédible pour l'application de la répartition globale selon une formule préétablie.

1.29 La répartition globale selon une formule préétablie a pour effet d'imposer un groupe multinational sur une base consolidée, c'est-à-dire qu'elle écarte l'approche de l'entité distincte. En conséquence, la répartition globale selon une formule préétablie ne permet pas en pratique de prendre en compte d'importantes différences géographiques, l'efficacité de chacune des entreprises et d'autres facteurs spécifiques à une entreprise ou à un sous-ensemble du groupe multinational, facteurs susceptibles de jouer normalement un rôle dans la répartition des bénéfices entre les autorités fiscales en présence. Au contraire, le principe de pleine concurrence reconnaît qu'une entreprise associée peut constituer un centre de profit distinct doté de caractéristiques particulières et dégager d'un point de vue économique un bénéfice même si le reste du groupe multinational accuse des pertes. La répartition globale selon une formule préétablie ne revêt pas une souplesse suffisante pour tenir compte comme il convient de cette possibilité.

1.30 En ne tenant pas compte des transactions intra-groupe pour le calcul des bénéfices consolidés, la répartition globale selon une formule préétablie conduit à s'interroger sur l'opportunité d'appliquer une retenue à la source aux non-résidents pour les paiements transfrontières entre membres du groupe et elle exigerait l'abandon d'un certain nombre de règles édictées dans les conventions fiscales bilatérales.

1.31 Sauf si elle inclut tous les membres d'un groupe multinational, la répartition globale selon une formule préétablie devrait conserver une règle fondée sur le principe de l'entité distincte pour l'interface entre le groupe assujéti à la répartition globale et le reste du groupe multinational. La répartition globale selon une formule préétablie ne pourrait pas être utilisée pour évaluer les transactions entre le groupe soumis à la répartition globale et le reste du groupe multinational. On voit donc clairement l'inconvénient de cette méthode : elle ne règle pas totalement la question de la répartition des bénéfices d'un groupe multinational tant qu'elle n'est pas appliquée à l'ensemble du groupe. Une telle application à l'échelle de l'ensemble du groupe serait une tâche énorme pour une seule administration fiscale, étant données la dimension et l'échelle des opérations des grands groupes multinationaux et la quantité d'informations qui serait nécessaire. Le groupe multinational devrait aussi maintenir en tout état de cause une comptabilité distincte pour les sociétés qui ne sont pas membres du groupe multinational aux fins de l'application de la répartition globale tout en étant des entreprises associées à un ou plusieurs membres du groupe multinational. En fait, un grand nombre de règles nationales de droit commercial et de droit comptable exigeraient encore l'utilisation de prix de pleine concurrence (notamment les règles douanières), de sorte qu'indépendamment des dispositions fiscales le contribuable devrait comptabiliser correctement chaque transaction au prix de pleine concurrence.

C.3 *Rejet des méthodes ne reposant pas sur le principe de pleine concurrence*

1.32 Compte tenu de ce qui précède, les pays membres de l'OCDE réaffirment leur attachement au consensus qui s'est dégagé au fil des ans sur l'utilisation du principe de pleine concurrence entre les pays membres et avec les pays non membres et ils conviennent que l'alternative théorique au principe de pleine concurrence que représente la répartition globale selon une formule préétablie doit être rejetée.

D. Guide pour l'application du principe de pleine concurrence

D.1 *Analyse de comparabilité*

D.1.1 *Importance de l'analyse de comparabilité et signification de « comparable »*

1.33 L'application du principe de pleine concurrence se fonde généralement sur une comparaison entre les conditions d'une transaction entre entreprises associées et celles d'une transaction entre entreprises indépendantes. Pour qu'une telle comparaison soit significative, il faut que les caractéristiques économiques des situations prises en compte soient suffisamment comparables. Cela signifie qu'aucune des différences éventuelles entre les situations comparées ne pourrait influencer de manière significative sur l'élément examiné du point de vue méthodologique (par exemple, le prix ou la marge), ou que des correctifs (ou « ajustements de comparabilité ») raisonnablement fiables peuvent être pratiqués pour éliminer l'incidence de telles différences. Pour déterminer le degré de comparabilité, et notamment les ajustements qu'il faut effectuer pour parvenir à cette comparabilité, il faut bien appréhender la manière dont des entreprises indépendantes évaluent des transactions potentielles. Le chapitre III contient des lignes directrices détaillées sur la réalisation d'une analyse de comparabilité.

1.34 Pour évaluer les conditions d'une transaction potentielle, des sociétés indépendantes vont comparer cette transaction aux autres possibilités réalistes qui leur sont offertes et elles ne vont conclure la transaction que si elles ne voient pas d'autres solutions nettement plus avantageuses. À titre d'exemple, il y a peu de chances qu'une entreprise accepte un prix offert pour son produit par une entreprise indépendante si elle sait que d'autres clients potentiels sont prêts à payer plus cher dans des conditions similaires. Cet élément doit être pris en compte pour la comparabilité, puisque des entreprises indépendantes tiennent généralement compte de toutes les différences économiquement significatives entre les options réalistes qui s'offrent à elles (et notamment des différences de niveau de risque ou d'autres facteurs de comparabilité qui sont évoqués ci-dessous) lorsqu'elles évaluent ces options. Par conséquent,

en effectuant les comparaisons auxquelles donne lieu l'application du principe de pleine concurrence, l'administration fiscale doit également tenir compte de ces différences lorsqu'elle détermine si les situations envisagées sont comparables et quelles corrections peuvent être nécessaires pour qu'il y ait comparabilité.

1.35 Toutes les méthodes fondées sur le principe de pleine concurrence se rattachent à l'idée que des entreprises indépendantes examinent les différentes options qui s'offrent à elles et, dans la comparaison de ces options, prennent en compte toutes les différences ayant une incidence sur la valeur respective de ces options. Par exemple, on peut normalement s'attendre à ce que des entreprises indépendantes, avant d'acheter un produit à un certain prix, recherchent si elles ne pourraient pas acheter le même produit moins cher à une autre entreprise, les autres conditions et modalités de la transaction étant par ailleurs comparables. C'est pourquoi, comme on le verra à la partie II du chapitre II, la méthode du prix comparable sur le marché libre compare une transaction entre entreprises associées aux transactions similaires entre entreprises indépendantes afin d'obtenir une estimation directe du prix sur lequel les parties auraient pu s'accorder si elles avaient eu directement recours au marché au lieu de conclure une transaction contrôlée. Toutefois, cette méthode perd de sa validité en tant que substitut d'une transaction de pleine concurrence si les caractéristiques des transactions sur le marché libre qui ont une incidence substantielle sur le prix pratiqué entre des entreprises indépendantes ne sont pas toutes comparables. De même, la méthode du prix de revente et la méthode du coût majoré consistent à comparer la marge brute obtenue dans le cadre de la transaction entre entreprises associées aux marges brutes obtenues dans le cadre de transactions similaires sur le marché libre. La comparaison donne une estimation de la marge bénéficiaire brute que l'une des parties aurait pu obtenir si elle avait exécuté les mêmes fonctions pour des entreprises indépendantes et, donc, une estimation du montant que cette partie aurait demandé en paiement et que l'autre partie aurait considéré comme acceptable, et ce dans des conditions de pleine concurrence pour l'exécution de ces fonctions. D'autres méthodes, présentées à la partie III du chapitre II, se fondent sur des comparaisons d'indicateurs de bénéfices nets (par exemple de marges nettes) réalisé(e)s entre entreprises indépendantes et entreprises associées, afin d'estimer les bénéfices que l'une des entreprises associées ou les deux auraient pu obtenir si elles avaient traité uniquement avec des entreprises indépendantes et, par conséquent, le paiement que ces entreprises auraient demandé dans des conditions de pleine concurrence en contrepartie de l'utilisation de leurs ressources dans le cadre de la transaction contrôlée. Lorsque des différences entre les transactions contrôlées et les transactions sur le marché libre sont susceptibles d'avoir une incidence significative sur la comparaison, des ajustements de comparabilité doivent être effectués, lorsque c'est possible, pour améliorer la fiabilité de la comparaison. Par conséquent, le rendement moyen non ajusté d'un secteur d'activité ne peut en aucun cas, à lui seul, permettre de déterminer des conditions de pleine concurrence.

1.36 Comme on l'a indiqué précédemment, il faut tenir compte dans ces comparaisons des différences significatives éventuelles entre les transactions ou entreprises comparées. Pour déterminer le degré de comparabilité effective puis effectuer les ajustements de comparabilité nécessaires à l'établissement de conditions (ou d'un éventail de conditions) de pleine concurrence, il faut comparer les caractéristiques des transactions ou des entreprises qui auraient une incidence sur les conditions des transactions en situation de pleine concurrence. Les caractéristiques ou « facteurs de comparabilité » qui peuvent être importantes pour évaluer la comparabilité incluent les caractéristiques des biens ou des services transférés, les fonctions assurées par les parties (compte tenu des actifs mis en œuvre et des risques assumés), les clauses contractuelles, les circonstances économiques des parties et les stratégies industrielles et commerciales qu'elles poursuivent. Ces facteurs de comparabilité sont décrits plus en détail à la section D.1.2 ci-dessous.

1.37 L'importance de ces facteurs dans la détermination de la comparabilité dépend de la nature de la transaction entre entreprises associées et des méthodes de fixation des prix adoptées. En ce qui concerne

le rôle de ces facteurs pour l'application de méthodes particulières de prix de transfert, voir l'examen de ces méthodes au chapitre II.

D.1.2 Facteurs déterminant la comparabilité

1.38 Le paragraphe 1.36 se réfère à cinq facteurs qui peuvent être importants pour déterminer la comparabilité. Dans le cadre d'un exercice de comparaison, l'examen de ces cinq facteurs est par essence double, puisqu'il implique d'analyser les facteurs qui ont une incidence sur les transactions contrôlées du contribuable et ceux qui affectent les transactions comparables sur le marché libre. L'importance relative d'éléments d'information manquants sur des comparables potentiels peut varier au cas par cas et dépend à la fois de la nature de la transaction contrôlée et de la méthode de prix de transfert adoptée (on se référera au chapitre II en ce qui concerne les méthodes de prix de transfert). Les informations relatives aux caractéristiques des produits peuvent être plus importantes si la méthode appliquée est celle du prix comparable sur le marché libre que s'il s'agit d'une méthode transactionnelle de la marge nette. Si l'on peut raisonnablement supposer que, malgré l'absence de certains éléments d'information, la différence non ajustée n'aura vraisemblablement pas d'effet significatif sur la comparabilité, la transaction sur le marché libre en question ne devrait pas être rejetée en tant que comparable potentiel.

D.1.2.1 Caractéristiques des biens ou services

1.39 Les différences dans les caractéristiques spécifiques des biens ou des services expliquent souvent, au moins en partie, les différences dans leur valeur sur le marché libre. Par conséquent, une comparaison de ces caractéristiques peut être utile pour déterminer la comparabilité de transactions entre entreprises associées et de transactions sur le marché libre. Les caractéristiques qu'il peut être important de prendre en compte sont les suivantes : dans le cas de transferts de biens corporels, les caractéristiques physiques du bien, sa qualité et sa fiabilité, ainsi que la facilité d'approvisionnement et le volume de l'offre ; dans le cas de prestations de services, la nature et l'étendue des services ; enfin, dans le cas d'actifs incorporels, la forme de la transaction (par exemple, concession d'une licence ou vente), le type d'actif (par exemple, brevet, marque de fabrique ou savoir-faire), la durée et le degré de protection et l'avantage escompté de l'utilisation de l'actif en question.

1.40 En fonction de la méthode de prix de transfert, il convient d'accorder plus ou moins d'importance à ce facteur. Parmi les méthodes décrites au chapitre II de ces Principes, l'exigence de comparabilité des biens ou services est la plus stricte pour la méthode du prix comparable sur le marché libre. Dans le cadre de cette méthode, toute différence significative dans les caractéristiques des biens ou services peut se répercuter sur le prix et nécessiterait d'envisager un ajustement de comparabilité approprié (voir en particulier le paragraphe 2.15). Avec les méthodes du prix de revente et du coût majoré, certaines différences dans les caractéristiques des produits ou services sont moins susceptibles d'avoir un effet significatif sur la marge brute ou sur la marge sur coûts (voir en particulier les paragraphes 2.23 et 2.41). Des différences éventuelles dans les caractéristiques des produits ou des services seront également moins sensibles dans le cas des méthodes transactionnelles de bénéfices qu'elles ne le sont dans le cas des méthodes traditionnelles fondées sur les transactions (voir en particulier le paragraphe 2.69). Cependant, ceci ne signifie pas que les contribuables peuvent ignorer la question de la comparabilité des caractéristiques des biens ou services, parce qu'il se peut que des différences de produits impliquent ou reflètent des différences dans les fonctions assurées, les actifs utilisés et/ou les risques assumés par la partie testée. Voir les paragraphes 3.18-3.19 en ce qui concerne la notion de partie testée.

1.41 Dans la pratique, on constate que les analyses de comparabilité pour les méthodes basées sur les indicateurs de bénéfices nets ou bruts accordent souvent plus d'importance aux similarités de fonctions qu'à celles de produits. En fonction du cas d'espèce, il peut être acceptable d'élargir l'analyse de comparabilité afin d'inclure des transactions sur le marché libre qui portent sur des produits différents mais

qui sont fonctionnellement similaires. L'acceptabilité de cette approche dépend toutefois de l'incidence des différences de produits sur la fiabilité de la comparaison, ainsi que de la possibilité éventuelle de trouver des données plus fiables. Avant d'élargir la recherche à une catégorie plus large de transactions sur le marché libre qui soient potentiellement comparables sur la base de leurs similarités fonctionnelles, il conviendrait de se demander si ces transactions sont susceptibles d'offrir des comparables fiables pour la transaction entre entreprises associées.

D.1.2.2 Analyse fonctionnelle

1.42 Dans le cadre de transactions entre deux entreprises indépendantes, la rémunération correspondra en général aux fonctions assumées par chaque entreprise (compte tenu des actifs mis en œuvre et des risques assumés). Par conséquent, pour déterminer si des transactions entre entreprises associées et des transactions entre entreprises indépendantes sont comparables, ou si des entités associées et des entités indépendantes sont comparables, il faut réaliser une analyse fonctionnelle. Cette analyse fonctionnelle a pour but d'identifier et de comparer les activités et responsabilités économiquement significatives, les actifs utilisés et les risques assumés par les parties aux transactions. Pour ce faire, il peut être utile de comprendre la structure et l'organisation du groupe et la mesure dans laquelle elles influent sur le contexte dans lequel le contribuable opère. Il sera aussi pertinent de déterminer les droits et obligations juridiques du contribuable dans l'exercice de ses fonctions.

1.43 Les fonctions que les contribuables et l'administration fiscale peuvent avoir à identifier et comparer sont, par exemple, la conception, la fabrication, l'assemblage, la recherche-développement, la prestation de services, les achats, la distribution, la commercialisation, la publicité, les transports, les finances et la gestion, etc. Il faut identifier les principales fonctions assurées par la partie concernée. Des ajustements de comparabilité doivent être opérés pour toute différence significative entre les fonctions exercées par l'entreprise contrôlée et les entreprises indépendantes avec lesquelles elle est comparée. Alors qu'une des parties peut assurer un nombre important de fonctions par rapport à l'autre partie à la transaction, ce qui compte c'est l'importance économique de ces fonctions du point de vue de leur fréquence, de leur nature et de leur valeur pour les parties respectives.

1.44 L'analyse fonctionnelle devrait prendre en compte le type d'actifs utilisés, comme les usines et équipements, l'utilisation d'éléments incorporels de valeur, les actifs financiers, etc., et les caractéristiques de ces actifs, comme leur âge, leur valeur marchande, leur localisation, l'existence de droits de propriété industrielle, etc.

1.45 Les transactions et entités contrôlées et indépendantes ne sont pas comparables s'il existe des différences significatives quant aux risques assumés et que ces différences ne peuvent être corrigées de manière appropriée. L'analyse fonctionnelle est incomplète tant qu'on n'a pas pris en compte les principaux risques assumés par chacune des parties, puisque l'acceptation ou l'allocation des risques influencerait sur les termes des transactions entre entreprises associées. Généralement, sur le marché libre, l'acceptation d'un risque accru serait compensée par un accroissement du rendement escompté, sachant que le rendement effectif augmentera ou n'augmentera pas suivant le degré de réalisation effective des risques.

1.46 Les risques à prendre en compte sont notamment : les risques de marché, tels que les fluctuations du coût des moyens de production et du prix des produits ; les risques de perte liés à l'investissement dans des biens meubles ou immeubles, des installations productives et des biens d'équipement, ainsi qu'à leur utilisation ; le caractère aléatoire des résultats des investissements en recherche-développement ; les risques financiers tels que ceux qui découlent des variations des taux de change et des taux d'intérêt ; le risque de crédit, etc.

1.47 Les fonctions exercées (compte tenu des actifs utilisés et des risques assumés) déterminent dans une certaine mesure la répartition des risques entre les parties, et donc les termes dont chacune d'entre elles devrait bénéficier si les transactions se faisaient dans des conditions de pleine concurrence. À titre d'exemple, si un distributeur assume la responsabilité de la commercialisation et de la publicité en risquant ses propres ressources dans ces activités, le revenu qu'il escomptera de cette activité sera généralement proportionnellement plus élevé et les termes de la transaction ne seront pas les mêmes que si le distributeur intervient uniquement en qualité d'agent, se fait rembourser ses frais et perçoit un revenu approprié au vu de cette activité. De même, un fabricant ou chercheur sous contrat qui ne prend pas de risque important s'attendrait généralement à un revenu limité.

1.48 Conformément à l'analyse des clauses contractuelles ci-après, il est possible de rechercher si la répartition des risques qui est indiquée est conforme à la nature économique de la transaction. À cet égard, c'est en général le comportement des parties qui doit être considéré comme l'élément le plus judicieux pour déterminer la répartition effective des risques. Si, par exemple, un fabricant vend des biens à un distributeur associé dans un autre pays et si par ailleurs le contrat du contribuable indique que le distributeur assume tous les risques de change alors qu'en fait le prix de transfert est ajusté de manière à le mettre à l'abri des effets des variations de change, l'administration fiscale peut être amenée à contester la répartition du risque de change invoquée par le contribuable.

1.49 Dans l'examen de la nature économique de la répartition des risques qui est indiquée, il y a lieu également de rechercher quelles seraient les conséquences de cette répartition dans le cadre de transactions de pleine concurrence. Dans le cadre de telles transactions, il est généralement rationnel pour les parties de se voir attribuer une plus grande part des risques sur lesquels elles peuvent exercer un certain contrôle. Par exemple, supposons que la société A s'engage par contrat à produire certains biens et à les livrer à la société B et que le niveau de production et de livraison soit fixé par la société B. En pareil cas, il est peu probable que la société A accepte d'assumer un risque important de stock, puisque, contrairement à la société B, elle ne maîtrise pas le niveau des stocks. Bien entendu, il existe un grand nombre de risques, notamment les risques généraux liés aux cycles industriels et commerciaux, sur lesquels en général aucune des parties n'exerce un réel contrôle et qui pourraient donc, dans des conditions de pleine concurrence, être imputés à l'une ou l'autre des parties à une transaction. Une analyse est nécessaire pour déterminer quelle est en pratique la part de risque supportée par chaque partie.

1.50 Quand on veut savoir dans quelle mesure une partie à une transaction supporte un risque de change et/ou un risque de taux d'intérêt, il faut en général déterminer si le contribuable et/ou le groupe multinational a mis en place une stratégie industrielle ou commerciale visant à minimiser ou à gérer les risques en question. Les opérations de couverture, les contrats à terme, les options d'achat et de vente, les swaps, etc. de gré à gré ou ad hoc, sont maintenant de pratique courante. Les membres d'un groupe multinational peuvent également utiliser des mécanismes de couverture avec d'autres entreprises associées, notamment dans le secteur financier. Si une partie supportant un risque de marché important refuse de se couvrir, cela peut refléter la décision d'assumer le risque ou de le faire assumer par une autre entreprise du groupe. Si l'analyse des prix de transfert ne tient pas compte de façon appropriée de ces stratégies ou d'autres stratégies de couverture ou de non couverture des risques, cela peut conduire à une détermination inexacte des bénéfices dans un pays en particulier.

1.51 Dans certains cas, il a été avancé que la relative imprécision de l'analyse fonctionnelle des comparables externes potentiels (voir le paragraphe 3.24 pour une définition) pourrait être contrebalancée par la taille de l'échantillon de données sur des parties tierces ; toutefois, la quantité ne peut pas compenser la mauvaise qualité des données lorsque l'on cherche à produire une analyse suffisamment fiable. Voir les paragraphes 3.2, 3.38 et 3.46.

D.1.2.3 Clauses contractuelles

1.52 Dans des transactions de pleine concurrence, les clauses contractuelles définissent en général, expressément ou implicitement, les modalités de répartition des responsabilités, des risques et des bénéfices entre les parties. C'est pourquoi l'analyse des clauses contractuelles fait partie intégrante de l'analyse fonctionnelle évoquée ci-dessus. On peut également déduire les conditions d'une transaction de la correspondance et des communications entre les parties en l'absence de contrat écrit. À défaut de dispositions écrites, les relations contractuelles entre les parties doivent être déduites de leur comportement ainsi que des principes économiques qui régissent habituellement les relations entre des entreprises indépendantes.

1.53 Dans le cadre de transactions entre entreprises indépendantes, les parties – du fait de leurs intérêts divergents – s'efforceront habituellement de faire respecter le contrat et les clauses contractuelles ne seront ignorées ou modifiées après coup que si les deux parties y ont intérêt. On ne rencontre pas toujours cette divergence d'intérêt lorsqu'on a affaire à des entreprises associées et il importe alors d'examiner si les parties se sont conformées au contrat ou si leur comportement démontre que le contrat n'a pas été respecté ou n'est qu'une fiction. En pareils cas, une analyse s'impose pour déterminer les véritables modalités de la transaction.

1.54 En pratique, les informations disponibles sur les clauses contractuelles de transactions sur le marché libre potentiellement comparables peuvent être limitées ou indisponibles, surtout si l'analyse s'appuie sur des comparables externes. L'importance des informations manquantes dans l'analyse de comparabilité dépend à la fois de la nature de la transaction examinée et de la méthode de prix de transfert employée (voir le paragraphe 1.38). Si par exemple la transaction contrôlée est un accord de licence portant sur l'exploitation de droits de propriété intellectuelle et la méthode est celle du prix comparable sur le marché libre, on peut supposer que les informations relatives aux principales clauses contractuelles d'accords de licence entre parties indépendantes, telles que la durée de la licence, la zone géographique, l'exclusivité éventuelle, etc., sont essentielles pour déterminer si ces accords de licence sont ou non des comparables fiables pour la transaction contrôlée du contribuable.

D.1.2.4 Situations économiques

1.55 Les prix de pleine concurrence peuvent varier selon les marchés, même pour des transactions portant sur un même bien ou service ; par conséquent, pour pouvoir faire des comparaisons, il faut que les marchés sur lesquels opèrent les entreprises associées et les entreprises indépendantes ne présentent pas de différences ayant un effet sensible sur les prix ou que des correctifs appropriés puissent être apportés). Au départ, il est essentiel d'identifier le marché ou les marchés en cause, en tenant compte des biens ou des services de substitution disponibles. Les caractéristiques de la situation économique à envisager pour déterminer la comparabilité des marchés sont notamment : la localisation géographique, la dimension des marchés, le degré de concurrence sur les marchés et la position concurrentielle relative des acheteurs et des vendeurs, l'existence de biens et de services de substitution ou le risque d'apparition de tels biens ou services, le niveau de l'offre et de la demande sur l'ensemble du marché (et, le cas échéant, dans certaines régions), le pouvoir d'achat des consommateurs, la nature et la portée des réglementations publiques applicables au marché, les coûts de production (en particulier, le coût des terrains, de la main-d'œuvre et du capital), les coûts de transport, le stade de commercialisation (détail ou gros, par exemple), la date et le moment des transactions, etc. Ce sont les circonstances propres au cas d'espèce qui déterminent si les différences de situations économiques ont un effet significatif sur les prix et s'il est possible de procéder à des ajustements de comparabilité raisonnablement fiables pour éliminer l'effet de ces différences (voir le paragraphe 1.38).

1.56 L'existence d'un cycle (économique, commercial ou produit) est l'une des situations économiques susceptibles d'influencer la comparabilité. Voir le paragraphe 3.77 concernant l'utilisation de données pluriannuelles lorsqu'on est en présence d'un cycle.

1.57 Le marché géographique est une autre situation économique pouvant se répercuter sur la comparabilité. L'identification du marché pertinent est une question de fait. Pour un certain nombre de secteurs, les grands marchés régionaux englobant plusieurs pays peuvent s'avérer homogènes, alors que pour d'autres, les différences entre les marchés nationaux (ou même au sein des marchés nationaux) sont très significatives.

1.58 Lorsqu'un groupe multinational réalise des transactions contrôlées similaires dans plusieurs pays et les situations économiques dans ces pays sont effectivement homogènes, il peut être approprié pour le groupe multinational d'avoir recours à une analyse de comparabilité multi-pays afin de justifier sa politique en matière de prix de transfert pour ce groupe de pays. Mais il existe également de nombreuses situations dans lesquelles un groupe multinational offre des gammes de produits ou de services matériellement différentes d'un pays à l'autre, et/ou assure des fonctions matériellement différentes dans chacun de ces pays (employant des actifs matériellement différents et assumant des risques matériellement différents), et/ou dans lesquelles les stratégies commerciales et/ou les situations économiques s'avèrent matériellement différentes. Dans de telles situations, le recours à une approche multi-pays peut nuire à la fiabilité.

D.1.2.5 Stratégies des entreprises

1.59 Il faut également prendre en compte les stratégies des entreprises dans la détermination de la comparabilité en vue de la fixation des prix de transfert. Les stratégies des entreprises présentent de nombreux aspects, et portent notamment sur l'innovation et la mise au point de nouveaux produits, le degré de diversification, l'aversion pour le risque, la prise en compte des facteurs politiques, le rôle de la législation du travail en vigueur et des nouvelles dispositions envisagées dans ce domaine, la durée des accords, ainsi que sur tous les autres facteurs qui ont une incidence sur le fonctionnement quotidien des entreprises. Il peut être nécessaire de prendre en compte ces stratégies pour déterminer la comparabilité des transactions contrôlées et sur le marché libre ainsi que des entreprises elles-mêmes.

1.60 Les stratégies des entreprises peuvent aussi porter sur les modalités de pénétration du marché. Un contribuable voulant pénétrer sur un marché ou accroître sa part de marché pourra pratiquer temporairement pour son produit un prix inférieur à celui pratiqué sur ce marché pour des produits comparables. En outre, un contribuable s'efforçant d'entrer sur un nouveau marché ou d'accroître (ou de préserver) sa part de marché pourra temporairement supporter des coûts plus élevés (par exemple à cause des coûts de lancement ou d'un renforcement de son effort de commercialisation) et réaliser ainsi des bénéfices inférieurs à ceux d'autres contribuables opérant sur ce marché.

1.61 Des problèmes particuliers de cadre temporel peuvent se poser à l'administration fiscale lorsqu'elle doit déterminer si un contribuable poursuit une stratégie qui le distingue des autres entreprises auxquelles il pourrait être comparé. Certaines stratégies, comme celles de pénétration du marché ou d'accroissement de la part de marché, se traduisent par une réduction des bénéfices courants du contribuable en prévision d'une augmentation des bénéfices futurs. Si, plus tard, l'accroissement des bénéfices ne se concrétise pas parce que la stratégie prévue n'a pas été mise en œuvre en fait par le contribuable, des contraintes d'ordre juridique peuvent empêcher le réexamen par l'administration fiscale des exercices fiscaux antérieurs. C'est notamment pour cette raison que les administrations peuvent souhaiter étudier avec un soin particulier la question des stratégies des entreprises.

1.62 Pour évaluer si un contribuable mène une stratégie d'entreprise ayant pour effet de diminuer ses bénéfices en contrepartie de leur accroissement à long terme, il y a lieu de prendre en compte plusieurs éléments pour vérifier ses dires. L'administration fiscale doit examiner le comportement des parties pour déterminer s'il est conforme à la stratégie alléguée. Par exemple, si un fabricant facture à son distributeur associé un prix inférieur à celui du marché dans le cadre d'une stratégie de pénétration du marché, les économies réalisées par le distributeur peuvent se refléter dans le prix demandé par le distributeur à ses clients ou dans les dépenses encourues par le distributeur pour mieux s'implanter sur le marché. Une stratégie de pénétration du marché d'un groupe multinational peut être mise en place par le fabricant ou par le distributeur agissant indépendamment du fabricant (et le coût peut être supporté par l'un ou l'autre). En outre, une stratégie de pénétration du marché ou d'accroissement de la part du marché s'accompagne souvent d'efforts de commercialisation et de publicité d'une ampleur inhabituelle. Il faudra également rechercher si la nature des relations entre les parties à la transaction contrôlée est compatible avec le fait que le contribuable supporte le coût de la stratégie. C'est ainsi que dans le cadre d'une transaction de pleine concurrence, une entreprise qui intervient uniquement comme agent commercial et dont la responsabilité dans le développement à long terme du marché est faible ou nulle ne supporte pas en général le coût d'une stratégie de pénétration du marché. Lorsqu'une entreprise s'engage dans des activités de développement du marché à ses propres risques et valorise un produit grâce à une marque de fabrique ou à un nom commercial ou accroît la notoriété du produit, il faudra en tenir compte dans l'analyse des fonctions visant à déterminer le degré de comparabilité.

1.63 Un autre point qui doit être examiné est la question de savoir si on peut-on raisonnablement s'attendre à ce que la mise en œuvre de la stratégie en question procure un bénéfice suffisant dans un délai qui soit acceptable dans le cadre d'une transaction de pleine concurrence pour justifier son coût. Il est admis qu'une stratégie d'entreprise telle que la pénétration du marché peut échouer, et l'échec ne permet pas en lui-même de ne pas tenir compte de cette stratégie pour la détermination du prix de transfert. Toutefois, si un tel résultat n'était pas plausible au moment de la transaction ou si la stratégie de l'entreprise est infructueuse mais se poursuit néanmoins au-delà de ce qu'une entreprise indépendante accepterait, la conformité de la stratégie en question avec le principe de pleine concurrence peut être discutable. Pour déterminer la période qu'une entreprise indépendante accepterait, l'administration fiscale pourra examiner les stratégies pratiquées dans le pays où la stratégie examinée est mise en œuvre. Mais, en définitive, le facteur le plus important est de savoir si la stratégie en cause pouvait raisonnablement se révéler rentable dans un avenir prévisible (tout en admettant que la stratégie pouvait échouer) et si une partie opérant dans des conditions de pleine concurrence aurait été disposée à sacrifier ses bénéfices pendant une période similaire dans les mêmes conditions économiques et de concurrence.

D.2 Prise en compte des transactions réellement effectuées

1.64 L'examen par l'administration fiscale d'une transaction contrôlée doit se fonder sur la transaction effectivement intervenue entre les parties telle que structurée par elles, selon les méthodes utilisées par le contribuable dans la mesure où elles sont conformes à celles qui sont exposées au chapitre II. Sauf dans des cas exceptionnels, l'administration fiscale ne devra pas faire abstraction des transactions effectives ni leur substituer d'autres transactions. La restructuration de transactions commerciales légitimes relèverait d'une démarche totalement arbitraire rendue plus injuste encore par une double imposition au cas où l'autre administration fiscale concernée aurait une opinion différente sur la façon dont la transaction devrait être structurée.

1.65 Il existe toutefois deux cas particuliers où, exceptionnellement, les autorités fiscales peuvent être fondées à ne pas tenir compte de la structure adoptée par un contribuable pour réaliser la transaction entre entreprises associées. Le premier cas se caractérise par une discordance entre la forme de la transaction et sa nature économique sur le fond. Les autorités fiscales peuvent alors ignorer la qualification

donnée par les parties et requalifier la transaction en fonction de sa nature quant au fond. On peut illustrer ce premier cas par l'exemple d'une entreprise investissant dans une entreprise associée sous la forme d'un prêt rémunéré alors que, dans des conditions de pleine concurrence, compte tenu de la situation économique de l'entreprise emprunteuse, l'investissement n'aurait pas dû normalement prendre cette forme. Les autorités fiscales seront alors fondées à qualifier l'investissement en fonction de sa nature économique et à traiter le prêt comme une souscription au capital. Le deuxième cas se présente lorsque, en l'absence de divergences entre la forme et la véritable nature de la transaction, les modalités de la transaction, envisagées dans leur totalité, sont différentes de celles qui auraient été adoptées par des entreprises indépendantes dans une optique commerciale rationnelle, et que, en pratique, la structure effective empêche l'administration fiscale de déterminer un prix de transfert approprié. On peut illustrer ce deuxième cas par l'exemple d'une vente dans le cadre d'un contrat de longue durée, pour une somme forfaitaire, d'un droit illimité sur les droits de propriété intellectuelle liés aux résultats de recherches futures jusqu'à l'expiration du contrat (comme on l'a vu au paragraphe 1.11). S'il convient alors sans doute que les autorités fiscales considèrent effectivement cette transaction comme un transfert de propriété commerciale, elles seraient néanmoins fondées à aligner les modalités de ce transfert dans sa totalité (et non pas simplement du point de vue de la fixation des prix) sur celles auxquelles on aurait pu raisonnablement s'attendre si le transfert de propriété avait fait l'objet d'une transaction entre entreprises indépendantes. Dès lors, l'administration fiscale pourra être fondée, par exemple, à modifier les conditions de l'accord dans une optique commerciale rationnelle en le traitant comme un accord permanent de recherche.

1.66 Dans les deux cas décrits ci-dessus, la nature de la transaction peut découler des relations entre les parties et non des conditions commerciales normales et la transaction aura pu être structurée par le contribuable de manière à éviter ou à minimiser l'impôt. Aussi les modalités de la transaction considérées dans leur ensemble résulteront-elles d'une condition qui aurait fait défaut si les parties avaient conclu une transaction de pleine concurrence. L'article 9 permettrait donc que les modalités soient modifiées de manière à refléter celles que les parties auraient adoptées si la transaction avait été structurée en conformité avec la situation économique et commerciale réelle de parties traitant dans un contexte de pleine concurrence.

1.67 Des entreprises associées peuvent conclure des contrats et des accords de types beaucoup plus divers que des entreprises indépendantes, car elles ignorent souvent les conflits d'intérêt habituels entre entreprises indépendantes. Des entreprises associées peuvent passer et passent souvent des accords de nature spécifique que l'on ne rencontre que très rarement ou jamais entre entreprises indépendantes. Il peut y avoir à cela des raisons économiques, juridiques ou fiscales diverses, selon les circonstances qui entourent chaque cas particulier. De plus, les contrats conclus au sein d'un groupe multinational peuvent facilement être révisés, suspendus, étendus ou clos en fonction de la stratégie globale du groupe, et ces modifications peuvent même être rétroactives. En pareil cas, l'administration fiscale appliquant le principe de pleine concurrence devra rechercher la réalité qui se cache derrière l'accord contractuel.

1.68 En outre, pour déterminer si une transaction entre entreprises associées telle que structurée par ces dernières est conforme au principe de pleine concurrence, l'administration fiscale peut juger utile de se référer à des transactions structurées de manière différente entre entreprises indépendantes. Quant à savoir si telle ou telle autre structure peut être valablement retenue comme référence, cela dépendra des faits et circonstances propres au cas d'espèce, et notamment du nombre et de l'exactitude des correctifs nécessaires pour tenir compte des différences entre la transaction entre entreprises associées et la transaction de référence, ainsi que de la fiabilité des autres éléments disponibles.

1.69 L'exemple qui suit met bien en lumière la différence entre la restructuration de la transaction contrôlée qui, comme on l'a vu, n'est généralement pas appropriée, et l'utilisation comme comparables de transactions sur le marché libre structurées différemment. Supposons qu'une entreprise manufacturière vend des produits à un distributeur associé situé dans un autre pays et que ce distributeur assume tous les

risques de change de ces transactions. Supposons par ailleurs que les transactions similaires entre fabricants et distributeurs indépendants soient structurées différemment dans la mesure où c'est le fabricant et non le distributeur qui supporte tous les risques de change. En pareil cas, l'autorité fiscale devra tenir compte du risque prétendument assumé par le distributeur associé, à moins qu'il n'y ait de bonnes raisons de douter du bien-fondé économique de la prise en charge du risque de change. Le fait que des entreprises indépendantes n'organisent pas leurs transactions selon certaines modalités peut justifier un examen plus attentif de la logique économique des modalités retenues, sans jouer cependant un rôle déterminant. En revanche, les transactions sur le marché libre comportant une répartition différente du risque de change peuvent être utiles pour établir le prix de la transaction entre entreprises associées, en utilisant éventuellement la méthode du prix comparable sur le marché libre si des correctifs suffisamment précis peuvent être apportés pour tenir compte de la structure différente des transactions.

D.3 Pertes

1.70 Lorsqu'une entreprise associée accuse constamment des pertes alors que le groupe dans son ensemble est bénéficiaire, il faut examiner avec un soin particulier les questions de prix de transfert. Bien entendu, les entreprises associées, tout comme les entreprises indépendantes, peuvent réellement accuser des pertes, dues à des coûts de démarrage élevés, à des conditions économiques défavorables, à un manque d'efficacité ou à d'autres motifs industriels ou commerciaux légitimes. Toutefois, une entreprise indépendante n'acceptera pas des pertes indéfiniment. Une entreprise indépendante subissant des pertes récurrentes finira par cesser ses activités dans de telles conditions. Au contraire, une entreprise associée accusant des pertes peut continuer à fonctionner si ses activités sont profitables au groupe multinational dans son ensemble.

1.71 Le fait pour une entreprise déficitaire de conclure des transactions avec les membres bénéficiaires de son groupe multinational peut donner à penser au contribuable ou à l'administration fiscale qu'un examen des prix de transfert s'impose. L'entreprise déficitaire n'est peut-être pas correctement rétribuée par le groupe multinational dont elle fait partie, compte tenu des avantages que celui-ci retire de ses activités. À titre d'exemple, un groupe multinational peut avoir besoin de produire toute une gamme de produits et/ou de services pour rester compétitif et être globalement bénéficiaire, alors que certaines lignes de produits seront systématiquement déficitaires. Un membre du groupe multinational peut constamment accuser des pertes parce qu'il produit tous les articles générant des pertes, les autres membres produisant les articles générant des bénéfices. Une entreprise indépendante ne rendrait un tel service que si elle recevait en compensation une rémunération suffisante. Par conséquent, l'un des moyens d'aborder ce type de problème de fixation des prix de transfert serait de considérer que l'entreprise déficitaire perçoit le même type de rémunération qu'une entreprise indépendante percevrait conformément au principe de pleine concurrence.

1.72 Dans l'analyse des pertes, il faut tenir compte du fait que les stratégies industrielles ou commerciales peuvent différer d'un groupe à l'autre pour diverses raisons d'ordre historique, économique et culturel. Des pertes récurrentes intervenues durant une période raisonnable peuvent se justifier dans certains cas par une stratégie commerciale consistant à fixer les prix à un niveau particulièrement bas pour pénétrer sur le marché. Un producteur abaissera, par exemple, le prix de ses produits au point même de subir temporairement des pertes pour pouvoir accéder à de nouveaux marchés, élargir sa part de marché, lancer des produits ou des services nouveaux, ou décourager les concurrents potentiels. Toutefois, des prix particulièrement bas ne devraient normalement être pratiqués que pendant une période limitée, précisément dans le but d'accroître les bénéfices à long terme. Si une telle stratégie de fixation des prix se poursuit au-delà d'une période raisonnable, un ajustement du prix de transfert peut être justifié, en particulier lorsque des données pluriannuelles comparables montrent que les pertes ont été subies pendant une période plus longue que pour des entreprises indépendantes comparables. En outre, l'administration fiscale ne devrait pas considérer des prix particulièrement bas (par exemple, au coût marginal alors que les capacités de

production sont sous-employées) comme conformes au principe de pleine concurrence, à moins qu'on puisse s'attendre à ce que des entreprises indépendantes fixent leurs prix de manière comparable.

D.4 Incidence des mesures prises par les pouvoirs publics

1.73 Dans certains cas, un contribuable considérera qu'un prix de pleine concurrence doit être ajusté pour tenir compte des interventions de l'État sous la forme d'un contrôle des prix (et même des réductions de prix) ou des taux d'intérêt, de restrictions concernant la rémunération de prestations de services ou de prestations de gestion, d'une réglementation des versements de redevances, de subventions en faveur de certains secteurs, d'un contrôle des changes, de droits antidumping ou de mesures touchant au taux de change. En général, ces interventions des pouvoirs publics doivent être prises en compte au nombre des conditions du marché du pays considéré et en temps normal elles constitueront l'un des éléments d'appréciation qui permettront de se prononcer sur le prix de transfert pratiqué par un contribuable sur ce marché. La question qui se pose alors est de savoir si, dans ces conditions, les transactions effectuées par les entreprises associées sont en conformité avec celles qui interviennent entre entreprises indépendantes.

1.74 L'un des problèmes qui se pose à cet égard est de déterminer le stade auquel un contrôle des prix affecte le prix d'un produit ou d'un service. Souvent, il aura une incidence directe sur le prix final à la consommation, mais il peut aussi avoir un effet sur les prix payés aux stades antérieurs. En pratique, les entreprises multinationales pourront ne pas ajuster leurs prix de transfert pour tenir compte d'un contrôle des prix, en laissant le vendeur final subir les effets éventuels d'une limitation de ses bénéfices, ou fixer leurs prix de manière à répartir la charge résultant du contrôle des prix entre le vendeur final et le fournisseur intermédiaire. Il faut examiner si un fournisseur indépendant prendrait sa part des coûts résultant d'un contrôle des prix et si une entreprise indépendante chercherait d'autres lignes de produits ou d'autres débouchés commerciaux. À cet égard, il est peu probable qu'une entreprise indépendante soit disposée à produire, distribuer ou fournir autrement des produits ou services dans des conditions qui ne lui rapportent aucun bénéfice. Il n'en reste pas moins qu'un pays pratiquant un contrôle des prix doit tenir compte du fait que ce contrôle altérera les bénéfices réalisables par les entreprises qui vendent les produits contrôlés.

1.75 Un problème particulier se pose lorsqu'un pays empêche ou « bloque » le paiement d'une somme due – ou qui, aux termes d'un accord de pleine concurrence, serait due – par une entreprise associée à une autre entreprise associée. Par exemple, un contrôle des changes pourra réellement empêcher une entreprise associée de transférer à l'étranger les intérêts d'un prêt consenti par une autre entreprise associée. Cette situation peut donner lieu à un traitement différent dans les deux pays concernés : le pays de l'emprunteur peut ou non considérer les intérêts non transférés comme ayant été versés par l'emprunteur et le pays du prêteur peut ou non considérer les intérêts comme ayant été reçus par le prêteur. En règle générale, si la réglementation s'applique également aux transactions entre entreprises associées et entre entreprises indépendantes (à la fois légalement et dans la pratique), le régime fiscal devrait être le même pour des entreprises associées que celui qui s'appliquerait si la transaction avait lieu entre des entreprises indépendantes. Si la réglementation ne s'applique qu'aux transactions entre entreprises associées, il n'y a pas de façon simple de régler le problème. L'une des solutions pourrait être d'appliquer le principe de pleine concurrence en considérant la réglementation comme une condition modifiant les termes de la transaction. Les conventions internationales pourraient envisager les solutions possibles en pareils cas.

1.76 Cette analyse suscite une difficulté en ce sens que, souvent, des entreprises indépendantes ne concluraient tout simplement pas une transaction pour laquelle les paiements seraient bloqués. Une entreprise indépendante peut se trouver occasionnellement dans une telle situation, la plupart du temps parce que la réglementation aura été instaurée après la conclusion de la transaction. Il semble cependant peu probable qu'une entreprise indépendante assume délibérément un risque important de non-paiement de produits ou services en concluant une transaction alors qu'une réglementation stricte est

déjà en application, à moins que les prévisions de profits ou le rendement anticipé dans le cadre de la stratégie envisagée par l'entreprise en question soient suffisants pour rendre le taux de rendement acceptable malgré l'existence de la réglementation bloquant les paiements.

1.77 Étant donné que des entreprises indépendantes ne s'engageraient sans doute pas dans une transaction soumise à une réglementation, on ne voit pas très bien comment appliquer le principe de pleine concurrence. L'une des solutions possibles est de traiter le paiement comme s'il avait été effectué entre les entreprises associées, en partant de l'idée qu'une entreprise indépendante se trouvant dans une situation similaire aurait exigé de recevoir un paiement par d'autres moyens. Selon cette approche, la partie à laquelle est dû le paiement bloqué est censée rendre un service au groupe multinational. Une autre solution envisageable dans certains pays serait de différer à la fois le revenu et les dépenses concernées du contribuable. Autrement dit, la partie redevable de ce paiement bloqué ne serait pas autorisée à déduire les dépenses, comme les coûts de financement supplémentaires, tant que le paiement bloqué n'est pas effectué. En pareil cas, le problème qui se pose aux administrations fiscales concerne essentiellement leur base d'imposition respective. Si une entreprise associée demande à bénéficier d'une déduction au titre d'un paiement bloqué, l'autre partie devrait déclarer le revenu correspondant. De toute façon, le contribuable ne devrait pas être autorisé à appliquer aux paiements bloqués dus par une entreprise associée un régime différent de celui des paiements bloqués dus par une entreprise indépendante.

D.5 *Utilisation de la valeur en douane*

1.78 Beaucoup d'administrations douanières appliquent dans les grandes lignes le principe de pleine concurrence pour comparer les valeurs à attribuer aux marchandises importées par des entreprises associées, qui peuvent être influencées par les relations particulières qui les unissent, et la valeur d'articles similaires importés par des entreprises indépendantes. Toutefois, les méthodes de valorisation utilisées à des fins douanières peuvent ne pas être alignées sur les méthodes de prix de transfert de l'OCDE. Ceci étant dit, les valeurs en douane peuvent être utiles à l'administration fiscale pour vérifier si le prix de transfert pratiqué dans le cadre d'une transaction entre entreprises associées est bien conforme au principe de pleine concurrence et vice versa. En particulier, les autorités douanières peuvent disposer d'informations concernant la transaction, recueillies à la date de celle-ci, qui peuvent être utiles dans l'examen des prix de transfert, notamment si elles ont été préparées par le contribuable, tandis que les autorités fiscales peuvent disposer d'une documentation sur les prix de transfert qui fournit des renseignements détaillés sur les circonstances de la transaction.

1.79 Les contribuables peuvent avoir des motivations contradictoires lorsqu'ils fixent la valeur de leurs transactions à l'intention des autorités douanières et des autorités fiscales. En général, un contribuable qui importe des produits peut avoir intérêt à fixer le prix de la transaction à un faible niveau à l'intention des autorités douanières de manière que les droits de douane applicables soient faibles (des considérations similaires peuvent jouer pour la TVA, les taxes sur les ventes et les accises). En revanche, en matière fiscale, un prix plus élevé pour ces mêmes biens accroîtrait ses dépenses déductibles dans le pays d'importation (tout en augmentant aussi le chiffre d'affaires du vendeur dans le pays d'exportation). La coopération entre les administrations fiscales et douanières d'un pays dans la vérification des prix de transfert devient plus courante, ce qui devrait contribuer à réduire le nombre de cas dans lesquels les valeurs en douane sont jugées inacceptables en matière fiscale ou vice versa. Un renforcement de la coopération dans le domaine des échanges de renseignements serait particulièrement utile et ne devrait pas être difficile à réaliser dans les pays qui disposent déjà d'administrations fiscales et douanières intégrées. Les pays qui ont des administrations séparées pourraient souhaiter envisager une modification des règles relatives aux échanges de renseignements de manière que les informations puissent circuler plus facilement entre les différentes administrations.

Chapitre II

Méthodes de prix de transfert

Partie I : Sélection de la méthode de prix de transfert

A. Sélection de la méthode de détermination des prix de transfert la plus appropriée aux circonstances du cas d'espèce

2.1 Les parties II et III de ce chapitre décrivent respectivement les « méthodes traditionnelles fondées sur les transactions » et les « méthodes transactionnelles de bénéfices » qui peuvent être utilisées pour déterminer si les conditions qui régissent les relations commerciales ou financières entre entreprises associées sont conformes au principe de pleine concurrence. Les méthodes traditionnelles fondées sur les transactions sont la méthode du prix comparable sur le marché libre, la méthode du prix de revente et la méthode du coût majoré. Les méthodes transactionnelles de bénéfices sont la méthode transactionnelle de la marge nette et la méthode transactionnelle de partage des bénéfices.

2.2 La sélection d'une méthode de prix de transfert vise toujours à trouver la méthode la plus appropriée dans un cas spécifique. À cette fin, le processus de sélection doit tenir compte des forces et des faiblesses des méthodes reconnues par l'OCDE ; 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. Il n'existe pas de méthode qui soit utilisable en toutes circonstances et il n'est pas nécessaire de démontrer la non-applicabilité de telle ou telle méthode aux circonstances du cas d'espèce.

2.3 Les méthodes traditionnelles fondées sur les transactions sont considérées comme le moyen le plus direct de déterminer si les conditions des relations commerciales et financières entre les entreprises associées sont des conditions de pleine concurrence. En effet, toute différence entre le prix d'une transaction contrôlée et le prix d'une transaction comparable sur le marché libre peut normalement être directement imputée aux relations commerciales et financières fixées ou imposées entre les entreprises, et les conditions de pleine concurrence peuvent être établies en substituant le prix de la transaction comparable sur le marché libre au prix de la transaction contrôlée. Lorsque, compte tenu des critères décrits au paragraphe 2.2, une méthode traditionnelle fondée sur les transactions et une méthode transactionnelle de bénéfices peuvent être appliquées avec un degré de fiabilité identique, la méthode traditionnelle fondée sur les transactions est préférable à la méthode transactionnelle de bénéfices. En outre, lorsque compte tenu des critères présentés au paragraphe 2.2, la méthode du prix comparable sur le marché libre et une autre méthode de prix de transfert peuvent être appliquées avec un degré de fiabilité identique, la méthode du prix comparable sur le marché libre est préférable. Voir les paragraphes 2.13-3.20 pour un examen de la méthode du prix comparable sur le marché libre.

2.4 Il existe des situations dans lesquelles les méthodes transactionnelles de bénéfices s'avèrent plus appropriées que les méthodes traditionnelles fondées sur les transactions. Par exemple, dans les cas où chacune des parties apporte des contributions uniques et de valeur à la transaction contrôlée, ou lorsque les

parties participent à des opérations très intégrées, une méthode transactionnelle de partage des bénéfices peut être plus appropriée qu'une méthode unilatérale. Autre exemple : lorsqu'on ne dispose pas d'informations publiques fiables sur les marges brutes de tiers, il peut être difficile d'appliquer une méthode traditionnelle fondée sur les transactions à moins de disposer de comparables internes, et une méthode transactionnelle de bénéfices peut alors s'avérer la plus appropriée compte tenu des informations qui sont disponibles.

2.5 Cependant, une méthode transactionnelle de bénéfices n'est pas plus appropriée simplement parce les données concernant des transactions sur le marché libre sont difficiles à obtenir ou sont incomplètes sur un ou plusieurs points. Les mêmes critères énumérés au paragraphe 2.2 qui ont été appliqués pour arriver à la conclusion initiale qu'il n'était pas possible d'appliquer d'une manière fiable une méthode traditionnelle fondée sur les transactions compte tenu des circonstances, doivent être réexaminés pour évaluer la fiabilité de la méthode transactionnelle de bénéfices.

2.6 Les méthodes de bénéfices ne sont acceptables que dans la mesure où elles sont compatibles avec l'article 9 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE, en particulier en ce qui concerne la comparabilité. On y parvient en appliquant les méthodes de manière à se rapprocher d'un prix de pleine concurrence. L'application du principe de pleine concurrence repose généralement sur une comparaison du prix, de la marge ou des bénéfices de transactions données entre entreprises associées avec le prix, la marge ou les bénéfices de transactions comparables entre entreprises indépendantes. Dans le cas de la méthode transactionnelle de partage des bénéfices, elle repose sur une approximation raisonnable du partage des bénéfices que des entreprises indépendantes auraient escompté de la transaction ou des transactions en question (voir paragraphe 2.108).

2.7 En aucun cas les méthodes transactionnelles de bénéfices ne doivent être utilisées d'une manière telle qu'elles aboutissent à une surimposition des entreprises simplement parce qu'elles réalisent des bénéfices inférieurs à la moyenne ou au contraire à une sous-imposition des entreprises qui réalisent des bénéfices supérieurs à la moyenne. Il n'y a pas de raison, dans le cadre du principe de pleine concurrence, d'imposer une charge fiscale additionnelle à des entreprises qui sont moins performantes que la moyenne ou, au contraire, de sous-imposer les entreprises qui sont plus performantes que la moyenne, lorsque les raisons de leur succès ou de leur insuccès sont imputables à des facteurs commerciaux.

2.8 Les indications au paragraphe 2.2 selon lesquelles la sélection d'une méthode de prix de transfert vise toujours à trouver la méthode la plus appropriée au cas d'espèce ne signifient pas qu'il faille analyser en détail ou tester à chaque fois toutes les méthodes de prix de transfert pour sélectionner celle qui est la plus appropriée. Il relève d'une bonne pratique que d'étayer la sélection de la méthode la plus appropriée et des comparables et ceci peut s'inscrire dans un processus typique de recherche tel que celui proposé au paragraphe 3.4.

2.9 Par ailleurs, les groupes multinationaux sont entièrement libres de recourir à des méthodes autres que celles qui sont exposées dans ces Principes (ci-après dénommées « autres méthodes »), dès lors que les prix fixés satisfont au principe de pleine concurrence, conformément à ces Principes. Toutefois, ces autres méthodes ne doivent pas se substituer à celles reconnues par l'OCDE lorsque ces dernières sont plus appropriées aux circonstances de l'espèce. Lorsque d'autres méthodes sont utilisées, leur sélection devrait être étayée par une explication des raisons pour lesquelles les méthodes reconnues par l'OCDE ont été considérées comme moins appropriées ou non applicables au cas d'espèce, ainsi que de la raison pour laquelle on a considéré qu'une autre méthode donnait une meilleure solution. Le contribuable devrait conserver une documentation concernant la façon dont ses prix de transfert ont été établis et être prêt à la communiquer. À propos de la documentation, voir le chapitre V.

2.10 Il n'est pas possible d'établir des règles précises pouvant s'appliquer dans chaque cas. Les administrations fiscales devraient hésiter à procéder à des ajustements mineurs ou marginaux. En général, les parties devraient s'efforcer d'aboutir à un accord raisonnable en ayant à l'esprit le manque de précision des diverses méthodes et la préférence pour un degré plus élevé de comparabilité et un lien plus direct et plus étroit avec la transaction. Il ne faut pas que des informations utiles, comme celles qui concernent des transactions sur le marché libre qui ne sont pas identiques aux transactions contrôlées, soient rejetées pour la simple raison qu'elles ne satisfont pas totalement à un quelconque critère de comparabilité appliqué de façon rigide. De même, des informations concernant des entreprises engagées dans des transactions contrôlées peuvent aider à comprendre la transaction considérée ou donner des indications pour de futures investigations. En outre, toute méthode devrait pouvoir être utilisée lorsqu'elle est acceptable pour les membres du groupe multinational parties à la transaction ou aux transactions considérées ainsi que pour les administrations fiscales des pays dont relèvent ces membres.

B. Utilisation de plusieurs méthodes

2.11 Le principe de pleine concurrence ne nécessite pas le recours à plusieurs méthodes pour une transaction donnée (ou une série de transactions combinées en accord avec les principes décrits au paragraphe 3.9) et, en fait, un tel recours à plusieurs méthodes risquerait de faire peser une lourde charge sur les contribuables. Par conséquent, ces Principes n'exigent ni des vérificateurs ni des contribuables qu'ils mettent en œuvre plusieurs méthodes dans leur analyse. Bien que, dans certains cas, la sélection d'une méthode puisse ne pas être simple et le recours à plusieurs méthodes puisse être initialement envisagé, il sera généralement possible de sélectionner une méthode qui permette d'estimer au mieux le prix de pleine concurrence. Toutefois, dans des cas difficiles où aucune méthode n'est concluante, une approche souple permettra d'utiliser conjointement les données obtenues au moyen de méthodes différentes. Dans de tels cas, on s'efforcera d'aboutir à une conclusion conforme au principe de pleine concurrence qui soit satisfaisante pour toutes les parties en présence, eu égard aux circonstances spécifiques, à l'ensemble des données disponibles et à la fiabilité relative des différentes méthodes considérées. Voir les paragraphes 3.58-3.59 en ce qui concerne les cas où un intervalle est obtenu du fait de l'utilisation de plusieurs méthodes.

Partie II : Méthodes traditionnelles fondées sur les transactions

A. Introduction

2.12 Cette partie décrit en détail les méthodes traditionnelles fondées sur les transactions qui sont utilisées pour appliquer le principe de pleine concurrence. Il s'agit de la méthode du prix comparable sur le marché libre, de la méthode du prix de revente et de la méthode du coût majoré.

B. Méthode du prix comparable sur le marché libre

B.1 Généralités

2.13 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 dans des conditions comparables. S'il existe une différence entre ces deux prix, cela peut indiquer que les conditions des relations commerciales et financières entre les entreprises associées ne sont pas des conditions de pleine concurrence et qu'il peut être alors nécessaire de remplacer le prix pratiqué dans le cadre de la transaction contrôlée par celui pratiqué dans le cadre de la transaction sur le marché libre.

2.14 Conformément aux principes exposés au chapitre I, une transaction sur le marché libre est comparable à une transaction contrôlée (c'est-à-dire c'est une transaction comparable sur le marché libre) pour l'application de la méthode du prix comparable sur le marché libre si l'une des deux conditions suivantes est remplie : a) aucune différence (s'il en existe) entre les transactions faisant l'objet de la comparaison ou entre les entreprises effectuant ces transactions n'est susceptible d'avoir une incidence sensible sur le prix du marché libre ; ou b) des ajustements suffisamment fiables peuvent être apportés pour supprimer les effets matériels de ces différences. Lorsqu'il est possible d'identifier des transactions comparables sur le marché libre, la méthode du prix comparable sur le marché libre constitue le moyen le plus direct et le plus fiable pour mettre en œuvre le principe de pleine concurrence. En conséquence, cette méthode doit être dans ce cas préférée à toute autre.

2.15 Il peut être difficile d'identifier une transaction entre entreprises indépendantes qui soit suffisamment similaire à une transaction entre entreprises associées pour qu'aucune différence n'ait une incidence sensible sur le prix. A titre d'exemple, une différence mineure entre les biens transférés dans le cadre d'une transaction contrôlée et dans le cadre d'une transaction sur le marché libre peut avoir une incidence sensible sur le prix, même si la nature des activités industrielles ou commerciales entreprises est suffisamment similaire pour dégager la même marge bénéficiaire globale. Lorsque c'est le cas, il faudra apporter des correctifs. Comme on le verra au paragraphe 2.16, l'ampleur et la fiabilité de tels ajustements affectent la fiabilité relative de l'analyse dans le cadre de la méthode du prix comparable sur le marché libre.

2.16 Lorsque l'on étudie la question de savoir si les transactions sur le marché libre et les transactions entre entreprises associées sont comparables, il convient d'examiner l'effet sur les prix, de fonctions de l'entreprise plus larges que la simple possibilité de comparer des prix (c'est-à-dire les facteurs déterminant la comparabilité au chapitre I). Lorsque des différences existent entre les transactions sur le marché libre et les transactions entre entreprises associées ou entre les entreprises effectuant ces transactions, il peut être difficile de déterminer quels correctifs suffisamment précis devront être apportés pour remédier à l'incidence que ces différences peuvent avoir sur le prix. Mais cette difficulté ne doit pas conduire à écarter l'éventuelle application de la méthode du prix comparable sur le marché libre. Pour des raisons pratiques, une plus grande souplesse s'impose de manière à pouvoir utiliser cette méthode et à la compléter le cas échéant par d'autres méthodes adéquates, toutes ces méthodes devant être appréciées en fonction de leur exactitude relative. Il faut s'efforcer, dans toute la mesure du possible, d'ajuster les données pour qu'elles

puissent être utilisées de façon adéquate dans le cadre de la méthode du prix comparable sur le marché libre. Comme pour toute autre méthode, la fiabilité relative de la méthode du prix comparable sur le marché libre est fonction du degré d'exactitude des correctifs qui peuvent être apportés aux fins de comparabilité.

B.2 Exemples d'application de la méthode du prix comparable sur le marché libre

2.17 Les exemples suivants illustrent l'application de la méthode du prix comparable sur le marché libre, y compris dans les cas où un ajustement des transactions sur le marché libre peut être nécessaire pour les rendre comparables.

2.18 La méthode du prix comparable sur le marché libre est particulièrement fiable dans les cas où une entreprise indépendante vend le même produit que celui qui est vendu entre deux entreprises associées. Par exemple, une entreprise indépendante vend du café en grains de Colombie sans marque et une entreprise associée vend à une autre entreprise associée, en quantités similaires, du café en grains de Colombie sans marque, d'un type et d'une qualité similaire, les deux types de transaction ayant lieu à peu près au même moment, au même stade du processus de production/distribution et dans des conditions similaires. Si la seule transaction sur le marché libre dont on dispose pour effectuer une comparaison porte sur du café en grains du Brésil sans marque, il y aura lieu de rechercher si la différence au niveau du produit peut avoir une incidence matérielle sur le prix. Par exemple, on pourra rechercher dans quelle mesure l'origine même du produit exige généralement sur le marché libre un prix plus élevé ou moins élevé. De telles informations peuvent être obtenues sur les marchés des matières premières ou être déduites des prix des négociants. Si cette différence a effectivement une incidence matérielle sur le prix, il y a lieu d'effectuer des ajustements. S'il n'est pas possible d'effectuer un ajustement de comparabilité suffisamment fiable, la fiabilité de la méthode du prix comparable sur le marché libre s'en trouvera réduite, et il pourrait être nécessaire de sélectionner une autre méthode moins directe à la place.

2.19 Comme autre exemple significatif de cas où des ajustements peuvent s'avérer nécessaires, on peut citer celui où les conditions des ventes sur le marché libre et des ventes contrôlées sont identiques, hormis le fait que le prix des ventes contrôlées est un prix de livraison et que les ventes sur le marché libre sont effectuées au prix d'usine franco à bord. Les différences en termes de transport et d'assurance ont généralement un effet déterminé et raisonnablement quantifiable sur le prix. En conséquence, pour déterminer le prix de vente sur le marché libre, il convient de corriger le prix par la différence des conditions de livraison.

2.20 Autre exemple, supposons qu'un contribuable vende 1 000 tonnes d'un produit pour 80 dollars la tonne à une entreprise associée dans son groupe multinational et qu'il vende parallèlement 500 tonnes du même produit pour 100 dollars la tonne à une entreprise indépendante. Dans un tel cas, il convient de savoir si les différences de volumes doivent se traduire par une correction du prix de transfert. Il convient de déterminer le marché pertinent en analysant des transactions sur des produits analogues afin de déterminer les rabais normalement appliqués en fonction du volume fourni.

C. Méthode du prix de revente

C.1 Généralités

2.21 Avec la méthode du prix de revente, le point de départ est le prix auquel un produit acheté à une entreprise associée est revendu à une entreprise indépendante. On défalque ensuite de ce prix (le prix de revente) une marge brute appropriée (la « marge sur prix de revente ») représentant le montant sur lequel le revendeur couvrirait ses frais de vente et autres dépenses d'exploitation et, à la lumière des fonctions assumées (en tenant compte des actifs utilisés et des risques encourus), réaliserait un bénéfice convenable.

Le prix obtenu après défalcation de la marge brute peut être considéré, après correction des autres coûts liés à l'achat du produit (par exemple, les droits de douane), comme un prix de pleine concurrence pour le transfert initial de propriété entre entreprises associées. C'est probablement lorsqu'elle est appliquée à des opérations de commercialisation que cette méthode est la plus efficace.

2.22 La marge sur prix de revente du revendeur dans le cadre de la transaction contrôlée peut être déterminée par référence à la marge que le même revendeur réalise sur les produits achetés et revendus dans le cadre de transactions sur le marché libre (« comparable interne »). En outre, la marge sur le prix de revente réalisée par une entreprise indépendante dans le cadre de transactions comparables sur le marché libre peut servir d'indicateur (« comparable externe »). Lorsque le revendeur exerce des activités générales de courtage, la marge sur prix de revente peut être rapportée à une commission de courtage, qui est en général calculée en pourcentage du prix de vente du produit. La détermination de la marge sur le prix de revente dans un tel cas doit tenir compte de la question de savoir si le courtier intervient en tant qu'intermédiaire ou à titre principal.

2.23 Conformément aux principes énoncés au chapitre I, une transaction sur le marché libre est comparable à une transaction contrôlée (c'est-à-dire constitue une transaction sur le marché libre comparable) pour l'application de la méthode du prix de revente si l'une des deux conditions suivantes est remplie : a) aucune différence (s'il en existe) entre les transactions faisant l'objet de la comparaison ou entre les entreprises effectuant ces transactions, n'est susceptible d'avoir une incidence sensible sur la marge de prix de revente sur le marché libre ; ou b) des ajustements suffisamment fiables peuvent être apportés pour supprimer les effets matériels de telles différences. En ce qui concerne les comparaisons destinées à l'application de la méthode du prix de revente, les correctifs nécessaires pour tenir compte des différences entre les produits sont moins nombreux que ce n'est le cas normalement avec la méthode du prix comparable sur le marché libre, parce que les différences mineures entre les produits sont moins susceptibles d'avoir une incidence sensible sur les marges bénéficiaires qu'elles n'en ont sur les prix.

2.24 Dans une économie de marché, la rémunération de l'exécution de fonctions analogues tend à se rapprocher entre les différentes activités. En revanche, les prix de produits différents ne tendent à se rapprocher que dans la mesure où ces produits peuvent se substituer les uns aux autres. Étant donné que la marge brute bénéficiaire représente une rémunération brute, après prise en compte du coût de la vente dans le cadre des fonctions exercées (en tenant compte des actifs utilisés et des risques encourus), les différences de produits sont moins importantes. À titre d'exemple, l'observation des faits semble indiquer qu'une entreprise de distribution exerce les mêmes fonctions (en tenant compte des actifs utilisés et des risques encourus) en vendant des grille-pain qu'en vendant des mixeurs. Par conséquent, en économie de marché, le niveau de rémunération devrait être similaire pour ces deux activités. Mais, du point de vue des consommateurs, un grille-pain et un mixeur ne sont pas de proches substituts. Par conséquent, on ne voit pas pourquoi leur prix serait le même.

2.25 Bien que la méthode du prix de revente s'accommode de différences plus marquées entre les produits, il faut néanmoins comparer le bien transféré dans le cadre de la transaction contrôlée à celui transféré dans le cadre de la transaction sur le marché libre. Des différences importantes à cet égard sont en effet plus susceptibles de se traduire par des différences de fonctions exercées entre les parties prenantes à des transactions contrôlées et à des transactions sur le marché libre. Même si l'utilisation de la méthode du prix de revente nécessite une moindre comparabilité des produits, il n'en demeure pas moins qu'une comparabilité plus étroite des produits donne de meilleurs résultats. Par exemple, lorsque la transaction porte sur un actif incorporel de valeur ou unique, le problème de la similitude peut revêtir une plus grande importance et il faut tout particulièrement s'y attacher pour que la comparaison soit valable.

2.26 Il est parfois souhaitable de donner davantage d'importance à d'autres facteurs de comparabilité évoqués au chapitre I (c'est-à-dire les fonctions exercées, les conditions économiques, etc.), lorsque la

marge bénéficiaire est principalement liée à ces autres facteurs et seulement accessoirement au produit qui fait l'objet de la transaction. Ce cas se présente en général lorsqu'il s'agit de déterminer la marge d'une entreprise associée qui n'a pas utilisé des actifs spécifiques (tels que des actifs incorporels de valeur uniques) ayant conféré une forte valeur ajoutée aux produits transférés. En conséquence, lorsque les transactions sur le marché libre et les transactions entre entreprises associées sont comparables dans toutes leurs caractéristiques autres que celles concernant leurs produits transférés, la méthode du prix de revente peut constituer un indicateur plus fiable de la conformité au principe de pleine concurrence que la méthode du prix comparable sur le marché libre, à condition que des correctifs assez précis puissent être apportés pour tenir compte des différences entre les produits transférés. Il en va de même de la méthode du coût majoré, que l'on traitera ci-après.

2.27 Lorsque la marge sur le prix de revente retenue est celle qu'une entreprise indépendante aurait utilisée dans le cadre d'une transaction comparable, la fiabilité de la méthode du prix de revente peut être affectée par des différences importantes quant à la manière dont les entreprises associées et les entreprises indépendantes conduisent leurs activités. Ces différences pourraient comprendre notamment celles qui influent sur le niveau des coûts pris en compte (par exemple, les différences pourraient recouvrir l'effet de l'efficacité de la gestion sur les niveaux et les choix de la gestion des stocks) qui peuvent avoir une incidence sur la rentabilité d'une entreprise sans en avoir nécessairement sur le prix auquel une entreprise achète ou vend ses produits ou services sur le marché libre. Il faudrait analyser ces types de caractéristiques lorsqu'on cherche à déterminer si une transaction sur le marché libre est comparable pour l'application de la méthode du prix de revente.

2.28 La méthode du prix de revente repose également sur la comparabilité des fonctions assumées (en tenant compte des actifs utilisés et des risques assumés). Elle peut se révéler moins fiable lorsqu'il existe des différences entre les transactions contrôlées et les transactions sur le marché libre ainsi qu'entre les parties prenantes aux transactions et ces différences ont une incidence sensible sur l'indicateur utilisé pour déterminer la conformité au principe de pleine concurrence, qui est, dans ce cas, la marge réalisée sur le prix de revente. Lorsqu'il existe des différences sensibles qui affectent les marges brutes réalisées sur les transactions contrôlées et les transactions sur le marché libre (par exemple quant à la nature des fonctions exercées par les parties aux transactions), il convient d'apporter des correctifs pour tenir compte de ces différences. L'ampleur et la fiabilité de ces correctifs affectent la fiabilité relative de l'analyse dans le cadre de la méthode du prix de revente dans des cas particuliers.

2.29 C'est lorsque le revendeur n'accroît pas sensiblement la valeur du produit qu'il est le plus facile de déterminer la marge appropriée sur le prix de revente. En revanche, la méthode du prix de revente risque d'être plus difficile à utiliser pour parvenir à un prix de pleine concurrence lorsqu'avant la revente, les produits font l'objet d'une nouvelle transformation ou sont incorporés dans un produit plus complexe de sorte qu'ils perdent leur identité ou que celle-ci se trouve modifiée (par exemple, lorsque les différents composants sont assemblés pour donner des produits finis ou semi-finis). Un autre exemple dans lequel la marge sur le prix de revente doit être maniée avec précaution réside dans le cas où le revendeur contribue de façon sensible à la création ou l'entretien d'actifs incorporels associés avec le produit (par exemple, les marques ou appellations commerciales qui appartiennent à une entreprise associée). Dans de tels cas, il n'est pas facile d'apprécier la contribution des éléments ayant fait l'objet du transfert initial à la valeur du produit final.

2.30 La marge sur le prix de revente est plus exacte si elle a été fixée peu de temps après la date à laquelle a eu lieu l'achat des produits par le revendeur. Il est probablement d'autant plus nécessaire de faire entrer en ligne de compte dans une comparaison d'autres facteurs tels que les modifications de la situation du marché, des taux de change, des prix de revient, etc., que le délai écoulé entre l'achat initial et la revente est plus long.

2.31 Il est à prévoir que le montant de la marge sur le prix de revente va dépendre des fonctions exercées par le revendeur. Ces fonctions peuvent varier fortement, allant du cas où le revendeur exécute effectivement un service minimal en tant que transitaire au cas où il assume la totalité des risques de la propriété du produit ainsi que la responsabilité de la publicité, de la commercialisation, de la distribution et de la garantie des marchandises, du financement des stocks et des autres services connexes. Si le revendeur dans le cadre d'une transaction avec une entreprise associée n'exerce pas d'activité commerciale notable, mais n'assume que le transfert des biens à un tiers, la marge sur le prix de revente peut, compte tenu des fonctions assumées, être faible. Elle peut être plus importante lorsque l'on peut établir que le revendeur détient un certain savoir-faire dans la commercialisation de ces biens, c'est-à-dire qu'il assume de fait certains risques, ou qu'il contribue de façon sensible à la création ou l'entretien d'actifs incorporels liés au produit. Toutefois, il convient d'apporter des preuves pertinentes de l'ampleur des opérations effectuées par le revendeur, qu'elles soient minimales ou importantes. Il peut s'agir de justifier des frais de commercialisation qui peuvent apparaître disproportionnés ; par exemple, lorsqu'une partie ou l'essentiel des dépenses promotionnelles ont été manifestement encourues à titre de service rendu en faveur du propriétaire légal de la marque commerciale. Dans un tel cas, la méthode du coût majoré peut fort bien venir en complément de la méthode du prix de revente.

2.32 Si le revendeur effectue véritablement une opération commerciale substantielle, en sus de l'opération de revente proprement dite, on peut s'attendre à ce qu'une marge bénéficiaire raisonnablement importante lui soit imputée. Si, dans le cadre de ses activités, le revendeur utilise des actifs de valeur et éventuellement uniques (par exemple, des actifs incorporels du revendeur comme son organisation de commercialisation), la marge sur le prix de revente non ajustée constatée dans le cadre de transactions sur le marché libre dans lesquelles le revendeur indépendant n'utilise pas des actifs analogues, risque de ne plus convenir pour déterminer les conditions de pleine concurrence dans le cadre d'une transaction contrôlée. Si le revendeur possède des actifs incorporels de valeur dans le domaine de la commercialisation, l'application d'une marge sur le prix de revente dans le cadre de la transaction comparable sur le marché libre risque d'aboutir à une sous-estimation du bénéfice auquel a droit le revendeur dans le cadre d'une transaction contrôlée, à moins que la transaction comparable sur le marché libre ne fasse intervenir le même revendeur ou un revendeur qui possède des actifs incorporels d'une valeur similaire dans le domaine de la commercialisation.

2.33 Lorsque le circuit de distribution des produits fait intervenir une société intermédiaire, les administrations fiscales peuvent utilement considérer non seulement le prix de revente des marchandises qui ont été achetées à cette société intermédiaire, mais aussi le prix que cette société paie à son propre fournisseur et les fonctions qu'elle exerce. En pratique, il pourrait bien se révéler difficile d'obtenir ces renseignements et d'apprécier le rôle exact de la société qui fait fonction d'intermédiaire. S'il ne peut être démontré que cette société assume un risque réel ou accomplit une fonction économique dans le circuit qui a augmenté la valeur des produits, tout élément du prix censé être imputable aux activités de cette société doit en principe être attribué à une autre société du groupe multinational dans la mesure où, normalement, des entreprises indépendantes ne permettraient pas à une telle société de participer aux bénéfices de la transaction.

2.34 Il faut également s'attendre à ce que la marge sur le prix de revente varie selon que le revendeur a ou non le droit exclusif de revendre les marchandises. Les opérations entre entreprises indépendantes comportent ce type d'accords d'exclusivité qui peuvent avoir une incidence sur la marge. Par conséquent, ce type de droits exclusifs doit être pris en compte dans toute comparaison. La valeur du droit d'exclusivité dépend dans une certaine mesure du territoire qu'il couvre et de l'existence de produits de substitution éventuels ainsi que de leur compétitivité relative. Dans une situation de pleine concurrence, l'accord d'exclusivité peut être profitable aussi bien au vendeur qu'au revendeur. Par exemple, il peut inciter le revendeur à redoubler d'efforts pour vendre une certaine ligne de produits. Au contraire, s'il lui assure une sorte de monopole, il peut le conduire à réaliser un chiffre d'affaires substantiel sans grand effort. Il faut

donc examiner avec soin, dans tous les cas, l'incidence de ce facteur sur la marge qu'il y a lieu d'appliquer au prix de revente.

2.35 Lorsque les pratiques comptables ne sont pas les mêmes dans le cadre de la transaction contrôlée et dans celui de la transaction sur le marché libre, il y a lieu de procéder aux ajustements appropriés des données utilisées dans le calcul de la marge sur le prix de revente de façon à s'assurer que l'on utilise le même type de coût dans chaque cas pour déterminer la marge brute. Par exemple, les coûts de recherche-développement peuvent être pris en compte dans les dépenses d'exploitation ou dans les coûts des marchandises vendues. Les marges brutes respectives ne seraient pas alors comparables en l'absence de correctifs convenables.

C.2 Exemples d'application de la méthode du prix de revente

2.36 Soit deux distributeurs vendant le même produit sur le même marché sous la même marque. Le distributeur A offre une garantie ; le distributeur B n'en offre pas. Le distributeur A n'inclut pas la garantie dans sa stratégie de prix ; il vend donc son produit à un prix supérieur et dégage donc une marge bénéficiaire brute supérieure (si l'on ne tient pas compte des coûts d'application de la garantie) à celle du distributeur B, qui vend à un prix inférieur. Les deux marges ne sont pas comparables en l'absence d'un ajustement raisonnablement fiable permettant de tenir compte de cette différence.

2.37 Supposons qu'une garantie soit offerte pour tous les produits de sorte que le prix en aval soit uniforme. Le distributeur C assume la fonction de garantie, mais il est en fait dédommagé de cette fonction par le fournisseur à travers un prix minoré. Le distributeur D n'exerce pas la fonction de garantie qui est assumée par le fournisseur (les produits sont retournés à l'usine). Toutefois, le fournisseur du distributeur D lui facture un prix supérieur à celui qui est facturé au distributeur C. Si le distributeur C comptabilise le coût de l'exercice de la fonction de garantie à titre de coût des marchandises vendues, les différences sont alors automatiquement corrigées dans les marges bénéficiaires brutes. En revanche, si les frais de garantie sont comptabilisés en tant que dépenses d'exploitation, il y a une distorsion des marges qui doit être corrigée. Dans ce cas, le raisonnement consiste à dire que si D assumait lui-même la fonction de garantie, son fournisseur réduirait le prix de transfert, ce qui accroîtrait la marge bénéficiaire brute de D.

2.38 Une société vend un produit par l'intermédiaire de distributeurs indépendants dans cinq pays dans lesquels elle n'a pas de filiale. Les distributeurs se contentent de commercialiser le produit sans opération supplémentaire. Dans un pays, la société a établi une filiale. Parce que ce marché particulier revêt une importance stratégique, la société demande à sa filiale de ne vendre que son produit et d'assurer des services techniques à la clientèle. Même si tous les autres faits et circonstances étaient similaires, si les marges sont calculées à partir des entreprises indépendantes qui n'ont pas d'accord de distribution exclusive, et qui n'assurent pas de services techniques comme ceux que fournit la filiale, il convient d'étudier s'il faut apporter des correctifs pour assurer la comparabilité.

D. Méthode du coût majoré

D.1 Généralités

2.39 Cette méthode consiste tout d'abord à déterminer, pour les biens (ou services) transférés à un acheteur associé, les coûts supportés par le fournisseur dans le cadre d'une transaction entre entreprises associées. On ajoute ensuite une marge appropriée à ces coûts, de façon à obtenir un bénéfice approprié compte tenu des fonctions exercées et des conditions du marché. On obtient ainsi un prix pouvant être considéré comme le prix de pleine concurrence pour la transaction initiale entre entreprises associées. Cette méthode convient sans doute le mieux lorsque des produits semi-finis sont vendus entre des entreprises

associées, lorsque des entreprises associées ont conclu des accords de mise en commun d'équipements ou d'approvisionnement à long terme, ou lorsque la transaction contrôlée consiste en prestations de services.

2.40 La solution idéale est de déterminer la marge sur coûts du fournisseur dans le cadre de la transaction contrôlée par référence à la marge sur coûts de ce même fournisseur dans le cadre de transactions comparables sur le marché libre (« comparable interne »). De plus, la marge sur coûts qui aurait été obtenue dans des transactions comparables par une entreprise indépendante peut servir d'indicateur (« comparable externe »).

2.41 Conformément aux principes évoqués au chapitre 1, une transaction sur le marché libre est comparable à une transaction contrôlée (c'est-à-dire constitue une transaction comparable sur le marché libre) pour l'application de la méthode du coût majoré si l'une des deux conditions suivantes est remplie : 1) aucune différence (s'il en existe) entre les transactions faisant l'objet de la comparaison ou entre les entreprises effectuant ces transactions n'est susceptible d'avoir une incidence sensible sur la marge sur coûts pratiqué sur le marché libre, ou 2) des correctifs suffisamment exacts peuvent être apportés pour supprimer les effets matériels de ces différences. Pour déterminer si une transaction est une transaction comparable sur le marché libre lorsqu'on utilise la méthode du coût majoré, sont appliqués les principes décrits aux paragraphes 2.23-2.28 pour la méthode du prix de revente. Par conséquent, il est probablement nécessaire d'apporter moins de correctifs pour tenir compte des différences entre les produits qu'avec la méthode du prix comparable sur le marché libre et il faut sans doute accorder plus d'importance aux autres facteurs de comparabilité mentionnés au chapitre I, dont certains ont probablement plus d'incidence sur la marge sur coûts que sur le prix même du produit. Comme dans le cas de la méthode du prix de revente (voir paragraphe 2.28), lorsqu'il y a des différences qui ont une incidence sensible sur les marges sur coûts dégagées lors des transactions entre entreprises associées et les transactions sur le marché libre (par exemple, dans la nature des fonctions exercées par les parties prenantes aux transactions), il convient d'apporter des correctifs raisonnablement fiables afin de prendre en compte ces différences. L'importance et la fiabilité de ces correctifs affectent la fiabilité relative de l'analyse dans la méthode du prix de revente majoré dans certains cas particuliers.

2.42 Supposons par exemple que la société A produit et vend des grille-pains à un distributeur qui est une entreprise associée, que la société B produit et vend des fers à repasser à un distributeur indépendant et que les marges bénéficiaires sur la fabrication de ces produits sont en général les mêmes dans le secteur des petits appareils ménagers. (L'utilisation de la méthode du coût majoré dans ce cas repose sur l'hypothèse qu'il n'existe pas de fabricants indépendants de grille-pains présentant de grandes similitudes). Si l'on applique la méthode du coût majoré, la marge sur coûts à comparer pour les transactions contrôlées et les transactions sur le marché libre correspondra à la différence entre le prix de vente du fabricant au distributeur et le coût de fabrication du produit, divisé par le coût de fabrication du produit. Toutefois, la société A peut être bien plus efficace dans ses procédés de fabrication que la société B, ce qui lui permettra d'avoir des coûts plus faibles. De ce fait, même si la société A fabriquait des fers à repasser et non des grille-pain et facturait le même prix que la société B pour des fers à repasser (c'est-à-dire s'il n'existait pas de conditions spéciales), il serait approprié que le niveau de bénéfices de la société A soit supérieur à celui de la société B. Par conséquent, à moins qu'il soit possible de compenser l'incidence de cette différence sur le bénéfice, l'application de la méthode du coût majoré ne serait pas totalement fiable dans ce cas.

2.43 La méthode du coût majoré comporte certaines difficultés d'application, notamment pour la détermination des coûts. S'il est vrai que pour rester en activité une entreprise doit couvrir ses charges sur une certaine période, celles-ci ne permettront probablement pas de déterminer le bénéfice qui devra être retenu dans un cas d'espèce pour une année donnée. Très souvent, les entreprises sont obligées, pour faire face à la concurrence, d'abaisser leurs prix par rapport au coût de production des biens ou services en question, tandis que dans d'autres cas, il n'existe pas de lien apparent entre le niveau des dépenses

encourues et un prix de marché (par exemple lorsqu'une entreprise a fait une découverte de valeur et n'a engagé à cet effet que de faibles frais de recherche).

2.44 En outre, lorsque l'on a recours à la méthode du coût majoré, il convient de veiller à appliquer des majorations comparables à une base de coûts comparable. Par exemple, si le fournisseur auquel on fait référence en appliquant la méthode du coût majoré utilise des actifs industriels ou commerciaux en location lors de ses opérations, la base de coûts risque de ne pas être comparable sans correctif si le fournisseur, dans le cadre d'une transaction contrôlée, utilise ses propres actifs industriels ou commerciaux. La méthode du coût majoré repose sur une comparaison entre la marge réalisée sur coûts dans une transaction contrôlée et la marge sur coûts dans une ou plusieurs transactions comparables sur le marché libre. En conséquence, il convient d'analyser les différences entre transactions contrôlées et transactions sur le marché libre qui produisent un effet sur l'amplitude de la marge afin de déterminer quels correctifs doivent être apportés aux marges respectives des transactions sur le marché libre.

2.45 A cet effet, il est particulièrement important d'étudier les différences de niveaux et de catégories de dépenses – dépenses d'exploitation et autres dépenses y compris les frais de financement – liées aux fonctions assumées et aux risques encourus par les parties prenantes, ou les différences entre les transactions comparées. L'étude de ces différences peut donner les indications suivantes :

- a) Si les dépenses correspondent à une différence fonctionnelle (en tenant compte des actifs utilisés et des risques encourus) qui n'a pas été prise en compte lors de l'application de cette méthode, il peut être nécessaire d'apporter un correctif à la marge sur coûts.
- b) Si les dépenses correspondent à des fonctions supplémentaires distinctes des opérations vérifiées par cette méthode, il peut être nécessaire de déterminer une rémunération distincte de ces fonctions. Ces fonctions peuvent consister par exemple dans la fourniture de services pour laquelle une rémunération convenable peut être déterminée. De même, des dépenses qui résultent de structures du capital ne correspondant pas à des mécanismes de pleine concurrence peuvent nécessiter un correctif particulier.
- c) Si les différences dans les dépenses des parties faisant l'objet de la comparaison traduisent simplement l'efficacité ou l'inefficacité des entreprises, comme c'est normalement le cas pour les dépenses de contrôle, les frais généraux et les dépenses administratives, il n'est pas nécessaire d'apporter un quelconque correctif à la marge brute.

Dans tous les cas précédents, il peut être utile de compléter les méthodes du coût majoré et du prix de revente en étudiant les résultats obtenus par application d'autres méthodes (voir paragraphe 2.11).

2.46 L'homogénéité des règles comptables constitue un autre aspect important de la comparabilité. Lorsque les pratiques comptables ne sont pas les mêmes dans le cadre d'une transaction entre entreprises associées et dans celui d'une transaction entre entreprises indépendantes, il y a lieu d'apporter les ajustements appropriés aux données utilisées afin de faire en sorte que les mêmes catégories de coûts soient prises en compte dans chaque cas dans un souci de cohérence. Les marges brutes sur coûts doivent être mesurées de manière à permettre des comparaisons entre l'entreprise associée et l'entreprise indépendante. En outre, il peut y avoir des différences entre les entreprises pour ce qui est du traitement des coûts qui ont une incidence sur les marges bénéficiaires brutes à prendre en compte pour effectuer des comparaisons acceptables. Dans certains cas, il peut être nécessaire de prendre en compte certaines dépenses d'exploitation afin de parvenir à une meilleure cohérence des données et de faciliter les comparaisons ; dans ces circonstances, la méthode du coût majoré s'oriente vers l'analyse d'une marge

nette plutôt que d'une marge brute. Dans la mesure où l'analyse prend en compte les dépenses d'exploitation, sa fiabilité risque d'en être affectée défavorablement pour les raisons énoncées aux paragraphes 2.64-2.67. Par conséquent, les mises en garde énoncées aux paragraphes 2.68-2.75 peuvent être utiles pour évaluer la fiabilité de ces analyses.

2.47 Si les normes et termes comptables peuvent varier, d'une manière générale on peut considérer les coûts et dépenses d'une entreprise comme divisibles en trois grandes catégories. La première est celle des coûts directs de production d'un bien ou service, tels que le coût des matières premières. En second lieu, il existe des coûts de production indirects, qui bien qu'étroitement liés au processus de production, peuvent être communs à plusieurs biens ou services (par exemple, les coûts d'une unité de réparation d'équipements utilisés pour produire différents biens). Enfin, il existe des dépenses d'exploitation de l'entreprise dans son ensemble, telles que les dépenses de contrôle, les frais généraux et les dépenses administratives.

2.48 On peut interpréter la distinction entre les analyses de marge brute et les analyses de marge nette de la manière suivante. En général, la méthode du coût majoré se fondera sur des marges calculées après prise en compte des coûts directs et indirects de production alors qu'une méthode portant sur le bénéfice net utilisera des bénéfices calculés après que les dépenses d'exploitation de l'entreprise aient été également prises en compte. Il faut reconnaître qu'en raison des différences dans les pratiques suivies par les pays, il est difficile d'effectuer des distinctions précises entre les trois catégories énoncées ci-dessus. Par exemple, l'application de la méthode du coût majoré peut inclure dans un cas particulier la prise en compte de certaines dépenses qui pourraient être considérées comme des dépenses d'exploitation, comme on l'a vu au paragraphe 2.46. Néanmoins, le problème que pose la détermination précise des limites des trois catégories évoquées ci-dessus ne modifie pas la distinction pratique fondamentale entre l'approche fondée sur la marge brute et celle fondée sur la marge nette.

2.49 En principe, des coûts historiques doivent être attribués aux différentes unités de production, même s'il faut reconnaître que la méthode du coût majoré risque de donner une importance excessive aux coûts d'acquisition. Certains coûts, notamment ceux relatifs aux matières premières, à la main d'œuvre et aux frais de transport, varient sur une période donnée et il y a alors lieu de calculer la moyenne de ces coûts sur la période. Il peut être également souhaitable d'établir une moyenne entre les différents groupes de produits ou pour une ligne de production particulière. En outre, il faut sans doute calculer une moyenne pour le coût des actifs fixes lorsque différents produits sont fabriqués ou transformés simultanément et que le volume d'activité fluctue. Il peut aussi être utile de prendre en compte des coûts comme les coûts de remplacement et les coûts marginaux qui permettent une estimation plus précise du bénéfice approprié.

2.50 Les coûts à prendre en considération pour l'application de la méthode du coût majoré sont limités à ceux du fournisseur de biens ou services. Cette limitation peut soulever le problème de la répartition de certaines charges entre fournisseurs et acheteurs. Il est possible que certains coûts soient supportés par l'acheteur pour diminuer les charges du fournisseur sur la base desquelles la marge sera calculée. En pratique, une certaine proportion des frais généraux et autres charges supportés par l'acheteur (souvent la société-mère) ne sont pas imputés au fournisseur et ce, au bénéfice de ce dernier (souvent une filiale). Il faut alors procéder à cette imputation en analysant les fonctions assumées (en tenant compte des actifs utilisés et des risques encourus) conformément aux principes indiqués au chapitre I. Un problème connexe est celui de la répartition des frais généraux. Faut-il les répartir en fonction du chiffre d'affaires, des effectifs ou des coûts de main-d'œuvre, ou encore d'autres critères ? Cette question de la répartition des coûts est également traitée au chapitre VIII consacré aux accords de répartition des coûts.

2.51 Dans certains cas, l'utilisation des seuls coûts variables ou marginaux peut être justifiée, dans la mesure où les transactions en cause représentent la cession d'une production marginale. Ce raisonnement peut être justifié si les biens ne peuvent être vendus à un coût plus élevé sur le marché étranger en question

(voir également l'analyse consacrée à la pénétration du marché au chapitre I). Parmi les facteurs qui pourraient être pris en compte pour déterminer le bien-fondé de ce raisonnement, on citera notamment les renseignements permettant de déterminer si le contribuable a procédé à d'autres ventes de produits identiques ou analogues sur ce marché étranger, le pourcentage de la production du contribuable (à la fois en volume et en valeur) que représente la « production marginale » affichée, les conditions du mécanisme et les détails de l'analyse commerciale qui a été entreprise par le contribuable ou le groupe multinational et qui a abouti à la conclusion que les produits n'auraient pas pu être vendus à un prix supérieur sur ce marché étranger.

2.52 On ne peut définir aucune règle d'application générale pour tous les cas. Quoi qu'il en soit, les diverses méthodes utilisées pour déterminer les coûts des transactions sur le marché libre et ceux des transactions entre entreprises associées doivent être cohérentes. Elles doivent être également appliquées de façon cohérente sur le plan temporel aux entreprises considérées. Par exemple, pour déterminer la marge sur coûts, il peut être nécessaire de savoir si les produits peuvent être fournis par différentes sources à des coûts variant considérablement. Les entreprises associées peuvent décider de normaliser le calcul de leur base de prix de revient. Une partie indépendante n'accepterait probablement pas de payer un prix supérieur résultant de l'inefficacité de l'autre partie. En revanche, si l'autre partie est plus efficace que l'on peut s'y attendre dans des conditions normales, cette autre partie doit pouvoir profiter de cet avantage. L'entreprise associée peut convenir d'avance quels coûts peuvent être acceptés à titre de base pour la méthode du coût majoré d'une marge bénéficiaire.

D.2 Exemples d'application de la méthode du coût majoré

2.53 A est un fabricant national de mécanismes d'horlogerie pour des montres fabriquées en grande série. A vend ce produit à sa filiale étrangère B. A dégage une marge brute sur coûts de 5 % sur son opération de fabrication. X, Y et Z sont des fabricants nationaux indépendants du même produit que celui que fabrique A. X, Y et Z vendent leurs produits à des acheteurs étrangers indépendants. X, Y et Z dégagent une marge brute sur coûts de 3 à 5 % sur leurs opérations de fabrication de mécanismes d'horlogerie pour des montres fabriquées en grande série. A comptabilise ses frais de contrôle, ses frais généraux et ses dépenses administratives dans les dépenses d'exploitation, de sorte que ces coûts ne sont pas pris en compte dans le coût des marchandises vendues. En revanche, les marges brutes de X, Y et Z reflètent les frais de contrôle, frais généraux et dépenses administratives en tant que coûts des marchandises vendues. En conséquence, les marges brutes sur coûts de X, Y et Z doivent être corrigées pour assurer la cohérence des méthodes comptables.

2.54 La société C, dans le pays D, est une filiale à 100 % de la société E, sise dans le pays F. Par rapport au pays F, les salaires sont très bas dans le pays D. La société C assemble des téléviseurs aux frais et risques de la société E. Tous les composants nécessaires, le savoir-faire, etc., sont fournis par la société E. L'achat du produit assemblé est garanti par la société E dès lors que les téléviseurs ne respectent pas certaines normes de qualité. Après le contrôle de qualité, les téléviseurs sont transportés – aux frais et risques de la société E – vers des centres de distribution que la société E détient dans plusieurs pays. La fonction de la société C peut être décrite comme une fonction purement manufacturière du point de vue de ses coûts. Les risques que la société C peut encourir résident dans les éventuelles différences dans la qualité et la quantité convenues. La base d'application de la méthode du coût majoré est constituée par l'ensemble des coûts liés aux opérations d'assemblage.

2.55 La société A d'un groupe multinational convient avec la société B du même groupe de réaliser un contrat de recherche pour la société B. Tous les risques d'échec de la recherche sont supportés par la société B. Cette société est aussi propriétaire de tous les actifs incorporels mis au point par la recherche et c'est à elle que s'offrent les perspectives de bénéfices induits par la recherche. Il s'agit là d'une configuration classique pour l'application de la méthode du coût majoré. Tous les frais de recherche sur

lesquels les parties associées se sont entendues doivent être rémunérés. Le coût de revient majoré supplémentaire peut refléter le caractère innovant ou la complexité de la recherche effectuée.

Partie III : Méthodes transactionnelles de bénéfices

A. Introduction

2.56 Cette partie examine les méthodes transactionnelles de bénéfices qui pourraient être utilisées pour se rapprocher des conditions de pleine concurrence lorsque ces méthodes sont les plus appropriées dans les circonstances du cas d'espèce, voir les paragraphes 2.1 à 2.11. Les méthodes transactionnelles de bénéfices examinent les bénéfices réalisés du fait de transactions données entre entreprises associées. Les seules méthodes de bénéfices qui satisfont au principe de pleine concurrence sont celles qui sont conformes à l'article 9 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE et qui répondent à l'exigence d'une analyse de comparabilité telle que décrite dans ces Principes. En particulier, les méthodes dites « des bénéfices comparables » ou la « méthode modifiée du coût majoré/du prix de revente » ne sont acceptables que dans la mesure où elles sont conformes à ces Principes.

2.57 Une méthode transactionnelle de bénéfices consiste à examiner les bénéfices réalisés sur des transactions particulières entre des entreprises associées. Dans le cadre de ces Principes, les deux méthodes de ce type sont la méthode transactionnelle de partage des bénéfices et la méthode transactionnelle de la marge nette. Les bénéfices obtenus du fait d'une transaction entre entreprises associées peuvent permettre de déterminer si la transaction a été affectée par des conditions qui diffèrent de celles qui auraient prévalu entre des entreprises indépendantes dans des circonstances par ailleurs comparables.

B. Méthode transactionnelle de la marge nette

B.1 Généralités

2.58 La méthode transactionnelle de la marge nette consiste à déterminer, à partir d'une base appropriée (par exemple les coûts, les ventes ou les actifs), le bénéfice net que réalise un contribuable au titre d'une transaction contrôlée (ou de transactions qu'il convient de combiner en vertu des principes des paragraphes 3.9-3.12). Par conséquent, cette méthode s'applique de manière similaire à la méthode du coût majoré et à la méthode du prix de revente. De ce fait, pour aboutir à des résultats fiables, elle doit être appliquée selon des modalités compatibles avec celles de ces méthodes. Cela signifie en particulier que l'indicateur du bénéfice net obtenu par le contribuable au titre d'une transaction contrôlée (ou de transactions qu'il convient de combiner en vertu des principes des paragraphes 3.9-3.12) devrait théoriquement être déterminé par référence à l'indicateur du bénéfice net que le même contribuable réalise au titre de transactions comparables sur le marché libre, c'est-à-dire par référence à des « comparables internes » (voir paragraphes 3.27 et 3.28). Lorsque ce n'est pas possible, la marge nette qui aurait été obtenue au titre de transactions comparables par une entreprise indépendante (« comparables externes ») peut donner des indications (voir paragraphes 3.29-3.35). Une analyse fonctionnelle des transactions contrôlées et des transactions sur le marché libre est nécessaire pour déterminer si elles sont comparables et quels sont les ajustements de comparabilité qui peuvent être nécessaires pour obtenir des résultats fiables. Il faut également appliquer les autres critères de comparabilité, et en particulier ceux des paragraphes 2.68-2.75.

2.59 Une méthode transactionnelle de la marge nette ne sera vraisemblablement pas fiable si les deux parties à une transaction effectuent des contributions uniques de valeur, voir le paragraphe 2.4. Dans ce cas, une méthode transactionnelle du partage des bénéfices sera généralement mieux adaptée, voir le paragraphe 2.109. Toutefois, une méthode unilatérale (méthode traditionnelle fondée sur les transactions ou méthode transactionnelle de la marge nette) peut être appliquée dans les cas où l'une des parties effectue la totalité des contributions uniques impliquées dans la transaction contrôlée, tandis que l'autre partie n'apporte aucune contribution unique. Dans ce cas, la partie testée devrait être la moins complexe. Voir les paragraphes 3.18-3.19 en ce qui concerne la notion de partie testée.

2.60 Il existe aussi de nombreux cas dans lesquels une partie à une transaction effectue des contributions qui ne sont pas uniques ; elle utilise par exemple des biens incorporels non uniques comme des processus opérationnels ou des connaissances du marché qui ne sont pas uniques. Dans ces circonstances, il peut toujours être possible de satisfaire aux exigences de comparabilité pour appliquer une méthode traditionnelle fondée sur les transactions ou une méthode transactionnelle de la marge nette parce que les comparables sont censés employer eux aussi un ensemble comparable de contributions non uniques.

2.61 Enfin, l'absence de contributions uniques de valeur dans une transaction donnée n'implique pas automatiquement que la méthode transactionnelle de la marge nette est la plus appropriée.

B.2 Forces et faiblesses¹

2.62 L'une des forces de la méthode transactionnelle de la marge nette est que les indicateurs du bénéfice net (par exemple, le rendement des actifs, le bénéfice d'exploitation sur chiffre d'affaires, ou d'autres indicateurs de marge nette) sont moins sensibles aux différences affectant les transactions que ne l'est le prix, tel qu'il est utilisé dans la méthode du prix comparable sur le marché libre. Les indicateurs du bénéfice net peuvent aussi être plus tolérants que les marges brutes à l'égard de certaines différences fonctionnelles entre les transactions contrôlées et les transactions sur le marché libre. Les différences qui existent entre les entreprises du point de vue des fonctions exercées se traduisent souvent par des variations dans les dépenses d'exploitation. Par conséquent, cela peut conduire à un large intervalle de marges brutes alors que les indicateurs du bénéfice d'exploitation net restent d'un niveau similaire. En outre, dans certains pays le manque de clarté des données publiques concernant la classification des dépenses comprises dans la marge brute ou dans le bénéfice d'exploitation peut compliquer l'évaluation de la comparabilité des marges brutes, tandis que l'utilisation d'indicateurs du bénéfice net peut éviter le problème.

2.63 Un autre atout pratique de la méthode transactionnelle de la marge nette est que, comme avec toute méthode unilatérale, il est nécessaire d'examiner un indicateur financier pour l'une des entreprises associées seulement (la « partie testée »). De même, on n'aura pas, bien souvent, à uniformiser les normes comptables de tous les participants aux activités industrielles et commerciales en cause, ni à répartir les coûts entre tous les participants comme c'est le cas avec la méthode transactionnelle du partage des bénéfices. Cela peut être un avantage en pratique lorsqu'une des parties à la transaction revêt des caractéristiques complexes et exécute un grand nombre d'activités étroitement liées entre elles ou lorsqu'il est difficile d'obtenir des informations fiables sur l'une des parties. Toutefois, il faudra toujours mener une analyse de comparabilité (et notamment une analyse fonctionnelle) afin de qualifier convenablement la transaction entre les parties et de choisir la méthode de prix de transfert la plus appropriée ; cette analyse nécessite généralement de réunir des informations sur les cinq facteurs de comparabilité concernant la transaction contrôlée à la fois sur la partie testée et sur les parties non testées. Voir les paragraphes 3.20-3.23.

2.64 La méthode transactionnelle de la marge nette présente aussi un certain nombre de faiblesses. L'indicateur de bénéfice net d'un contribuable peut être influencé par certains facteurs qui, soit n'auraient pas d'incidence, soit auraient une incidence moins marquée ou moins directe, sur le prix ou les marges brutes entre parties indépendantes. Ces aspects peuvent rendre difficile une détermination exacte et fiable des indicateurs du bénéfice net de pleine concurrence. Il importe donc de disposer d'indications détaillées sur la manière d'établir la comparabilité dans le cadre d'une méthode transactionnelle de la marge nette, voir les paragraphes 2.68-2.75 ci-dessous.

¹ Un exemple illustrant la sensibilité des indicateurs de marge brute et de marge nette se trouve dans l'annexe I au chapitre II.

2.65 L'application de toute méthode conforme au principe de pleine concurrence nécessite des informations concernant les transactions sur le marché libre qui peuvent ne pas être disponibles au moment où ont lieu les transactions contrôlées. Cela peut compliquer particulièrement la tâche des contribuables qui s'efforcent d'appliquer la méthode transactionnelle de la marge nette lors de la réalisation de transactions contrôlées (bien que l'utilisation de données pluriannuelles comme indiqué aux paragraphes 3.75-3.79 puisse permettre d'atténuer ces difficultés). En outre, il est possible que les contribuables n'aient pas accès à des informations suffisamment précises sur les bénéfices imputables à des transactions comparables sur le marché libre pour pouvoir appliquer la méthode d'une manière qui soit acceptable. Par ailleurs, il peut être difficile de déterminer les recettes et les charges d'exploitation liées aux transactions contrôlées pour établir l'indicateur du bénéfice net utilisé comme mesure de bénéfices pour les transactions. Les agents des impôts peuvent disposer d'informations plus abondantes à la suite de vérifications effectuées auprès d'autres contribuables. Voir le paragraphe 3.36 en ce qui concerne les informations dont disposent les administrations fiscales mais qui ne peuvent être communiquées au contribuable, et les paragraphes 3.67-3.79 sur le cadre temporel.

2.66 Comme la méthode du prix de revente et la méthode du coût majoré, la méthode transactionnelle de la marge nette n'est appliquée qu'à une seule des entreprises associées. Le fait que de nombreux facteurs sans rapport avec les prix de transfert puissent affecter les bénéfices nets, ajouté à la nature unilatérale de l'analyse menée selon cette méthode, peut réduire la fiabilité globale de cette méthode si un standard de comparabilité insuffisant est appliqué. Des indications détaillées sur la manière d'établir la comparabilité pour la méthode transactionnelle de la marge nette sont données à la section B.3.1 ci-après.

2.67 Il peut également être difficile de déterminer l'ajustement corrélatif à opérer lorsqu'on applique la méthode transactionnelle de la marge nette, surtout s'il n'est pas possible de reconstituer un prix de transfert. Ceci pourrait être le cas, par exemple, lorsque le contribuable traite avec des entreprises associées aussi bien au niveau de ses achats que de ses ventes au titre de la même transaction contrôlée. En pareil cas, si la méthode transactionnelle de la marge nette indique que le bénéfice du contribuable doit être corrigé à la hausse, on peut se demander quelle est l'entreprise associée dont les bénéfices devraient être corrigés à la baisse.

B.3 *Conseils de mise en œuvre*

B.3.1 Standard de comparabilité à appliquer pour la méthode transactionnelle de la marge nette

2.68 Une analyse de comparabilité doit toujours être effectuée afin de sélectionner et d'appliquer la méthode de prix de transfert la plus appropriée, et le processus de sélection et d'application d'une méthode transactionnelle de marge nette ne doit pas être moins fiable que pour les autres méthodes. S'agissant de bonne pratique, il est préconisé de suivre le processus typique d'identification de transactions comparables et d'utilisation des données ainsi obtenues qui est décrit au paragraphe 3.4 ou tout autre processus équivalent visant à garantir la robustesse de l'analyse lorsqu'on applique une méthode transactionnelle de la marge nette, comme pour toute autre méthode. Ceci étant dit, il est admis qu'en pratique, les informations disponibles sur les facteurs ayant une incidence sur les comparables externes sont souvent limitées. Souplesse et exercice du jugement sont de mise pour déterminer une estimation fiable d'un résultat de pleine concurrence. Voir le paragraphe 1.13.

2.69 Les prix risquent fort d'être influencés par les différences entre les produits, et les marges brutes par les différences fonctionnelles, mais les indicateurs de bénéfice net sont moins influencés par ces différences. Tout comme dans le cas de la méthode du prix de revente et de la méthode du coût majoré auxquelles la méthode de la marge nette ressemble, ceci ne veut pas dire pour autant qu'une simple similitude de fonctions entre deux entreprises aboutira nécessairement à des comparaisons fiables. En admettant que des fonctions similaires puissent être isolées au sein du large éventail de fonctions que les

entreprises peuvent exercer, en vue d'appliquer cette méthode, il reste néanmoins possible que les indicateurs du bénéfice net correspondant à ces fonctions ne soient pas automatiquement comparables lorsque, par exemple, les entreprises en cause exercent ces fonctions dans des secteurs économiques ou sur des marchés différents avec des niveaux de rentabilité différents. Lorsque les transactions comparables sur le marché libre qui sont utilisées sont celles d'une entreprise indépendante, il faut que l'entreprise associée et l'entreprise indépendante concernées par les transactions présentent un degré élevé de similitude à de nombreux égards pour que les transactions contrôlées soient comparables ; un certain nombre de facteurs n'ayant trait ni aux produits ni aux fonctions peuvent avoir une incidence sensible sur les indicateurs du bénéfice net.

2.70 Le recours aux indicateurs du bénéfice net risque d'introduire plus d'aléas dans la détermination des prix de transfert, et ce pour deux raisons. Premièrement, les indicateurs de bénéfice net peuvent subir l'influence de certains facteurs qui sont sans effet (ou ont un effet moins marqué ou moins direct) sur les marges brutes et sur les prix, parce que les dépenses d'exploitation peuvent varier d'une entreprise à l'autre. Deuxièmement, les indicateurs du bénéfice net peuvent subir l'influence de facteurs qui sont les mêmes que pour le prix et les marges brutes, notamment tous ceux qui ont trait à la position concurrentielle, mais il sera alors sans doute plus difficile d'éliminer l'incidence de ces facteurs. Avec les méthodes traditionnelles fondées sur les transactions, cette incidence peut être éliminée du simple fait qu'on met davantage l'accent sur les similitudes au niveau des produits et des fonctions. En fonction des circonstances spécifiques et notamment de l'effet des différences fonctionnelles sur la structure des coûts et sur les recettes des « comparables potentiels », les indicateurs du bénéfice net peuvent être moins sensibles que les marges brutes aux différences qui sont liées à l'étendue et à la complexité des fonctions et aux différences de niveaux de risques (sous réserve que la répartition contractuelle des risques soit conforme aux conditions de pleine concurrence). En revanche, en fonction des circonstances du cas d'espèce et notamment de la proportion des coûts fixes et des coûts variables, la méthode transactionnelle de la marge nette peut être plus sensible que les méthodes du prix de revente ou du coût majoré aux différences d'utilisation des capacités, parce que les différences de niveaux d'absorption des coûts fixes indirects (par exemple, coûts fixes de production ou coûts fixes de distribution) auraient une incidence sur l'indicateur du bénéfice net, mais pas forcément sur la marge brute ou sur la marge brute sur coûts si elles ne se traduisent pas par des différences de prix. Voir l'annexe I au chapitre II « Sensibilité des indicateurs de marge brute et de marge nette ».

2.71 Les indicateurs du bénéfice net peuvent être directement affectés par les facteurs suivants en vigueur dans le secteur d'activité : la menace de l'arrivée de nouveaux concurrents, la position concurrentielle, l'efficacité de la gestion et des stratégies individuelles, la menace du développement de produits de substitution, des variations dans la structure des coûts (telle que reflétée, par exemple, dans l'ancienneté des usines et équipements), des différences quant au coût des capitaux (autofinancement ou emprunt, par exemple) et le degré d'expérience industrielle ou commerciale (selon que l'activité est en phase de démarrage ou mature, par exemple). Chacun de ces facteurs fait intervenir à son tour un grand nombre d'autres éléments. Par exemple, le niveau de la menace liée à l'arrivée éventuelle de nouveaux concurrents sera fonction d'éléments tels que la différenciation des produits, les besoins en financement, les subventions gouvernementales et les réglementations applicables. Certains de ces éléments peuvent jouer également pour l'application des méthodes traditionnelles fondées sur les transactions.

2.72 Supposons, par exemple, qu'un contribuable vende à une entreprise associée des lecteurs audio de qualité supérieure et que les seules informations sur les bénéfices dont on dispose concernent la vente de lecteurs audio de qualité moyenne. Supposons que le marché des lecteurs audio de qualité supérieure soit un marché en croissance, se caractérise par de fortes barrières à l'entrée, comporte un petit nombre de concurrents et offre de larges possibilités de différenciation des produits. Tous ces éléments peuvent avoir une incidence sensible sur la rentabilité des activités considérées et des activités comparées, et dans une telle situation des ajustements de comparabilité seraient nécessaires. Tout comme

avec les autres méthodes, la fiabilité des ajustements de comparabilité nécessaires conditionne la fiabilité de l'analyse. On notera que même si deux entreprises exercent exactement les mêmes activités, la rentabilité variera en fonction de la part de marché, de la position concurrentielle, etc.

2.73 On pourra faire valoir que les inexactitudes pouvant résulter des types de facteurs décrits ci-dessus se reflèteront dans l'amplitude de l'intervalle de pleine concurrence. En utilisant un intervalle de pleine concurrence, on pourra dans une certaine mesure atténuer le degré d'inexactitude, mais on ne pourra pas prendre en compte les cas où les bénéfices du contribuable sont augmentés ou réduits du fait d'un facteur spécifique à ce contribuable. Dans ce cas, l'intervalle de pleine concurrence ne reflètera pas les bénéfices d'entreprises indépendantes subissant de façon similaire les effets d'un facteur spécifique. L'utilisation d'un intervalle de pleine concurrence ne permettra donc pas toujours de remédier aux difficultés qui viennent d'être évoquées. Voir l'examen des intervalles de pleine concurrence aux paragraphes 3.55-3.66.

2.74 La méthode transactionnelle de la marge nette peut offrir une solution pratique à des problèmes de prix de transfert qui seraient sinon insolubles, à condition d'être utilisée de manière rationnelle, en procédant à des ajustements de comparabilité judicieux pour tenir compte des différences du type de celles décrites ci-dessus. Cette méthode exige que les indicateurs du bénéfice net soient déterminés à partir de transactions effectuées par le même contribuable sur le marché libre dans des circonstances comparables ou, lorsque les transactions comparables sur le marché libre sont celles d'une entreprise indépendante, que l'on tienne dûment compte des différences entre les entreprises associées et les entreprises indépendantes qui ont une incidence matérielle sur l'indicateur du bénéfice net utilisé. Un grand nombre de pays craignent que les garde-fous mis en place pour les méthodes fondées sur les transactions ne soient ignorés lorsqu'on applique la méthode transactionnelle de la marge nette. Par conséquent, lorsque les différences quant aux caractéristiques des entreprises comparées ont une incidence importante sur les indicateurs du bénéfice net utilisés, il ne serait pas approprié d'utiliser la méthode transactionnelle de la marge nette sans effectuer d'ajustements de comparabilité pour éliminer ces différences. L'ampleur et la fiabilité de ces ajustements affecteront la relative fiabilité de l'analyse dans le cadre de la méthode transactionnelle de la marge nette. Voir l'examen des ajustements de comparabilité aux paragraphes 3.47-3.54.

2.75 La cohérence des mesures effectuées constitue un autre aspect important de la comparabilité. Les indicateurs du bénéfice net de l'entreprise associée et ceux de l'entreprise indépendante doivent être mesurés d'une manière cohérente. En outre, il peut exister, dans le traitement des charges d'exploitation et des autres charges, des différences affectant les bénéfices nets, concernant par exemple les dotations aux amortissements, réserves ou provisions, dont il faudrait tenir compte pour parvenir à une comparabilité fiable.

B.3.2 Sélection de l'indicateur de bénéfice net

2.76 Lorsque l'on applique la méthode transactionnelle de la marge nette, la sélection de l'indicateur du bénéfice net devrait suivre les indications des paragraphes 2.2 et 2.8 concernant le choix de la méthode la plus appropriée aux circonstances d'espèce. Elle doit tenir compte des forces et faiblesses respectives des différents indicateurs possibles ; de la cohérence de l'indicateur 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 transactionnelle de la marge nette basée sur cet indicateur ; et du degré de comparabilité des transactions contrôlées et des transactions indépendantes, y compris la fiabilité des ajustements de comparabilité pouvant être nécessaires pour supprimer les différences entre elles, lorsqu'on applique la méthode transactionnelle de la marge nette basée sur cet indicateur. Ces facteurs sont examinés ci-dessous en lien avec la détermination du bénéfice net et sa pondération.

B.3.3 Détermination du bénéfice net

2.77 En principe, seuls les éléments qui (a) sont liés directement ou indirectement à la transaction contrôlée examinée et (b) qui relèvent de l'exploitation devraient être pris en compte dans la détermination de l'indicateur du bénéfice net pour l'application de la méthode transactionnelle de la marge nette.

2.78 Les charges et les produits qui ne sont pas liés à la transaction contrôlée examinée devraient être exclus lorsqu'ils ont une incidence significative sur la comparabilité avec des transactions sur le marché libre. Un niveau de segmentation approprié des données financières du contribuable est nécessaire pour déterminer ou tester le bénéfice net réalisé sur une transaction contrôlée (ou sur des transactions qui sont combinées conformément aux indications des paragraphes 3.9-3.12). Par conséquent, il ne faut pas appliquer la méthode transactionnelle de la marge nette au niveau de l'ensemble de la société si celle-ci effectue beaucoup de transactions différentes entre entreprises associées qui ne peuvent être comparées sur une base combinée à celles d'une entreprise indépendante.

2.79 De même, lorsqu'on analyse les transactions entre les entreprises indépendantes, dans la mesure où il est nécessaire de les prendre en compte, les bénéfices imputables aux transactions qui ne sont pas similaires aux transactions contrôlées qui font l'objet de l'examen devraient être exclus de la comparaison. Enfin, lorsqu'on utilise les indicateurs du bénéfice net d'une entreprise indépendante, les bénéfices imputables aux transactions de cette entreprise ne doivent pas être faussés par la prise en compte de ses propres transactions contrôlées. Voir les paragraphes 3.9-3.12 concernant l'évaluation de transactions distinctes et combinées d'un contribuable et au paragraphe 3.37 en ce qui concerne l'utilisation de données non transactionnelles de tiers.

2.80 Les éléments hors exploitation, comme les charges et produits financiers et les impôts sur les bénéfices, devraient être exclus du calcul de l'indicateur du bénéfice net. Les éléments exceptionnels de nature non récurrente devraient normalement être aussi exclus. Toutefois, ce n'est pas systématique car il se peut que, dans certaines situations, il soit opportun de les inclure, en fonction des circonstances spécifiques, des fonctions exercées et des risques supportés par la partie testée. Même si la détermination de l'indicateur du bénéfice net ne tient pas compte des éléments exceptionnels et extraordinaires, il peut être opportun de les examiner dans la mesure où ils peuvent fournir des renseignements utiles aux fins de l'analyse de comparabilité (par exemple en montrant que la partie testée supporte un risque donné).

2.81 Dans les cas où il existe une corrélation entre les délais de paiement et les prix de vente, il pourrait être approprié de répercuter dans le calcul de l'indicateur du bénéfice net les intérêts perçus sur le fonds de roulement à court terme et/ou de procéder à un ajustement du fonds de roulement, voir les paragraphes 3.47-3.54. Un exemple pourrait être le cas d'une entreprise de la grande distribution qui bénéficie de longs délais de paiement avec ses fournisseurs et de délais de paiement courts avec ses clients, ce qui se solde par un excédent de trésorerie grâce auquel elle peut pratiquer à l'égard de ses clients des prix de vente plus bas que si elle ne bénéficiait pas de ces conditions avantageuses.

2.82 L'opportunité d'inclure ou non les gains et les pertes de change dans la détermination de l'indicateur du bénéfice net pose un certain nombre de problèmes de compatibilité délicats. En premier lieu, il faut examiner si les gains et les pertes de change sont de nature commerciale (par exemple, gain ou perte de change sur un compte client ou fournisseur) et si la partie testée en est ou non responsable. En second lieu, toute couverture du risque de change sur le compte client ou fournisseur sous-jacent doit être prise en compte et traitée de la même manière pour déterminer le bénéfice net. En effet, si une méthode transactionnelle de marge nette est appliquée à une transaction dans laquelle le risque de change est supporté par la partie testée, les gains ou les pertes de change devraient être pris en compte de façon cohérente (soit dans le calcul de l'indicateur du bénéfice net, soit séparément).

2.83 Pour les activités financières dans lesquelles l'octroi et la réception de crédit constituent l'activité commerciale ordinaire du contribuable, il sera généralement opportun d'examiner l'impact des intérêts et des montants apparentés à des intérêts sur la détermination de l'indicateur du bénéfice net.

2.84 Des problèmes de comparabilité difficiles peuvent se poser lorsque le traitement comptable de certains éléments par les entreprises comparables tierces n'est pas clair ou ne permet pas d'effectuer une mesure ou un ajustement de comparabilité fiable (voir le paragraphe 2.75). Cela peut être notamment le cas pour les charges de dépréciations et amortissements, plans d'options d'achat d'actions et plans de retraite. La décision d'inclure ou non ces éléments dans le calcul de l'indicateur du bénéfice net pour appliquer la méthode transactionnelle de la marge nette dépendra de l'importance relative de leurs effets escomptés sur la cohérence de l'indicateur du bénéfice net avec les circonstances de la transaction et sur la fiabilité de la comparaison (voir le paragraphe 3.50).

2.85 Une autre question est de savoir si les coûts de lancement et de cessation d'activité doivent être inclus dans la détermination de l'indicateur du bénéfice net. La réponse dépend des faits et des circonstances du cas d'espèce et du point de savoir si, dans des circonstances comparables, des parties indépendantes auraient convenu, soit que la partie qui exerce les fonctions supporte les éventuels coûts de lancement ou de cessation ; soit qu'elle répercute tout ou partie de ces coûts sans marge, par exemple au client ou donneur d'ordre ; soit qu'elle répercute tout ou partie de ces coûts avec une marge, par exemple en les incluant dans le calcul de son indicateur de bénéfice net. Voir le chapitre IX, partie II, section E pour un examen des coûts de cessation d'activité dans le contexte d'une réorganisation d'entreprise.

B.3.4 Pondération du bénéfice net

2.86 Le choix du dénominateur doit être cohérent avec l'analyse de comparabilité (et notamment l'analyse fonctionnelle), et doit en particulier refléter la répartition des risques entre les parties (à condition que cette répartition des risques soit conforme au principe de pleine concurrence, voir les paragraphes 1.47-1.50). Par exemple, des activités à forte intensité capitalistique comme certaines activités de production peuvent impliquer un risque élevé du fait de l'importance des investissements, même dans les cas où les risques opérationnels (comme les risques de marché ou les risques de stocks) peuvent être limités. Lorsqu'une méthode transactionnelle de la marge nette est appliquée dans ces cas, les risques liés à l'investissement sont reflétés dans l'indicateur du bénéfice net si cet indicateur est un rendement sur investissements (par exemple, rendement des actifs ou rendement des capitaux employés). Cet indicateur peut devoir être ajusté (ou un indicateur du bénéfice net différent peut devoir être sélectionné) en fonction de la partie à la transaction contrôlée qui supporte le risque, et pour tenir compte du degré des différences de risque entre la transaction contrôlée du contribuable et les comparables. Voir les paragraphes 3.47-3.54 en ce qui concerne les ajustements de comparabilité.

2.87 Le dénominateur devrait être axé sur les indicateurs pertinents de la valeur des fonctions de la partie testée dans la transaction examinée, compte tenu de ses actifs et de ses risques. En général, et sous réserve de l'examen des faits et des circonstances spécifiques, les ventes ou les charges d'exploitation de distribution peuvent être une base appropriée pour les activités de distribution ; les coûts complets ou les charges d'exploitation peuvent être une base appropriée pour les activités de services ou de fabrication ; les actifs opérationnels peuvent être une base appropriée pour des activités à forte intensité capitalistique comme certaines activités manufacturières ou certains services d'infrastructure. D'autres bases peuvent être appropriées en fonction des circonstances du cas d'espèce.

2.88 Le dénominateur devrait être relativement indépendant des transactions contrôlées, sinon il n'y aurait pas de point de départ objectif. Si par exemple on analyse une transaction qui consiste pour un distributeur à acheter des marchandises auprès d'une entreprise associée pour les revendre à des clients indépendants, on ne pourrait pas pondérer l'indicateur de bénéfice net par rapport au coût des

marchandises vendues parce que ces coûts sont les coûts contrôlés dont on teste la conformité avec le principe de pleine concurrence. De la même façon, s'agissant d'une transaction contrôlée qui consiste à fournir des services à une entreprise associée, on ne pourrait pas pondérer l'indicateur du bénéfice net par rapport au chiffre d'affaires des services parce que ce sont les ventes contrôlées dont on teste la conformité avec le principe de pleine concurrence. Lorsque des coûts d'une transaction contrôlée qui ne font pas l'objet du test (frais de siège, loyers ou redevances payés à une entreprise associée) ont une incidence notable sur le dénominateur, il faut s'assurer que ces coûts ne faussent pas l'analyse et en particulier qu'ils soient conformes au principe de pleine concurrence.

2.89 Le dénominateur devrait pouvoir être mesuré de manière fiable et cohérente au niveau des transactions contrôlées du contribuable. En outre, la base appropriée devrait pouvoir être mesurée de manière fiable et cohérente au niveau des transactions comparables sur le marché libre. Cette condition limite dans la pratique la possibilité d'utiliser certains indicateurs, comme indiqué au paragraphe 2.99 ci-dessous. En particulier, l'allocation par le contribuable de charges indirectes à la transaction examinée doit être appropriée et cohérente dans le temps.

B.3.4.1 Cas dans lesquels le bénéfice net est pondéré par rapport au chiffre d'affaires

2.90 Un indicateur de bénéfice net sur chiffre d'affaires, ou marge nette, est parfois utilisé pour déterminer le prix de pleine concurrence d'achats auprès d'une entreprise associée en vue d'une revente à des clients indépendants. Dans ce cas, le chiffre d'affaires au dénominateur doit être celui de la revente de biens achetés dans le cadre de la transaction contrôlée examinée. Le chiffre d'affaires issu d'activités sur le marché libre (achats auprès de parties indépendantes en vue d'une revente à des parties indépendantes) ne doit pas être inclus dans la détermination ou le test de la rémunération des transactions contrôlées, sauf si les transactions sur le marché libre sont telles qu'elles n'ont pas d'incidence notable sur la comparaison ; et/ou si les transactions contrôlées et sur le marché libre sont si étroitement liées qu'elles ne peuvent pas être évaluées correctement sur une base séparée. Cette situation peut parfois se produire dans le cas de prestations de services après-vente ou de ventes de pièces détachées par un distributeur à des utilisateurs finaux indépendants, lorsqu'elles sont étroitement liées à des transactions d'achat par le distributeur auprès de parties associées en vue de la revente aux mêmes utilisateurs finaux indépendants, par exemple parce que l'activité de service est effectuée en utilisant des droits ou d'autres actifs accordés en vertu de l'accord de distribution. Voir également l'examen des approches de portefeuille au paragraphe 3.10.

2.91 Une question qui se pose dans les cas où l'indicateur du bénéfice net est pondéré par rapport au chiffre d'affaires est de savoir comment prendre en compte les remises et rabais que le contribuable ou les comparables peuvent accorder aux clients. En fonction des normes comptables en vigueur, les remises et rabais peuvent être considérés comme venant en déduction du chiffre d'affaires ou comme une charge. Les gains ou pertes de change peuvent poser des difficultés similaires. Si de tels éléments ont une incidence notable sur la comparaison, il faut comparer ce qui est comparable et suivre les mêmes principes comptables pour le contribuable et pour les comparables.

B.3.4.2 Cas dans lesquels le bénéfice net est pondéré par rapport aux coûts

2.92 Les indicateurs basés sur les coûts doivent être employés uniquement dans les cas où les coûts sont un indicateur pertinent de la valeur des fonctions accomplies, des actifs utilisés et des risques assumés par la partie testée. En outre, le choix des coûts à inclure dans la base doit résulter d'un examen approfondi des faits et circonstances spécifiques. Lorsque l'indicateur du bénéfice net est pondéré par rapport aux coûts, seuls les coûts qui se rapportent directement ou indirectement à la transaction contrôlée examinée (ou aux transactions combinées conformément aux paragraphes 3.9-3.12) doivent être pris en compte. Par conséquent, un niveau approprié de segmentation des comptes du contribuable est requis pour exclure du dénominateur les coûts liés à d'autres activités ou transactions et qui ont une incidence notable sur la

comparabilité avec des transactions sur le marché libre. En outre, dans la plupart des cas, seules les charges opérationnelles doivent être incluses dans le dénominateur. Les commentaires figurant aux paragraphes 2.80-2.85 ci-dessus s'appliquent également aux coûts lorsque ceux-ci figurent au dénominateur.

2.93 Lorsqu'on applique une méthode transactionnelle de la marge nette basée sur les coûts, on utilise souvent les coûts complets, qui englobent tous les coûts directs et indirects imputables à l'activité ou à la transaction, en procédant à une répartition appropriée compte tenu des frais généraux de l'entreprise. La question se pose de savoir si et dans quelle mesure il est acceptable, dans des conditions de pleine concurrence, de répercuter sans marge une fraction significative des coûts du contribuable (coûts susceptibles d'être exclus du dénominateur de l'indicateur du bénéfice net). Il s'agit de déterminer dans quelle mesure une partie indépendante agissant dans des circonstances comparables accepterait de ne pas percevoir de marge sur une fraction des charges qu'elle engage. La réponse ne doit pas résulter d'une simple classification des charges en charges « internes » ou « externes », mais plutôt d'une analyse de comparabilité (et notamment fonctionnelle). Voir le paragraphe 7.36.

2.94 S'il s'avère conforme au principe de pleine concurrence de répercuter des coûts sans marge, une deuxième question concerne les conséquences sur la comparabilité et sur la détermination de l'intervalle de pleine concurrence. Puisqu'il faut comparer ce qui est comparable, si des coûts répercutés sans marge sont exclus du dénominateur de l'indicateur du bénéfice net du contribuable, les mêmes catégories de coûts devraient aussi être exclues du dénominateur de l'indicateur du bénéfice net du comparable. En pratique, des problèmes de comparabilité peuvent survenir lorsqu'on dispose d'informations limitées sur la ventilation des coûts des comparables.

2.95 En fonction des faits et circonstances du cas d'espèce, les coûts réels, les coûts standards ou les coûts prévisionnels peuvent constituer une base de coûts appropriée. L'utilisation des coûts réels peut être problématique parce que dans ce cas la partie testée n'est pas forcément incitée à contrôler ses coûts. Dans les accords entre parties indépendantes, il n'est pas rare que la méthode de rémunération intègre un objectif de réduction des coûts. Il arrive aussi, dans les accords de production entre entreprises indépendantes, que les prix soient fixés en fonction des coûts standards, et que toute diminution ou augmentation des coûts réels par rapport aux coûts standards soit attribuée au producteur. Lorsqu'ils reflètent les accords qui seraient conclus entre parties indépendantes, des mécanismes similaires pourraient être pris en compte dans l'application de la méthode transactionnelle de la marge nette sur coûts. Voir au paragraphe 2.52 une discussion sur cette même question dans le cadre de la méthode du coût majoré.

2.96 L'utilisation de coûts prévisionnels peut aussi soulever un certain nombre de préoccupations lorsqu'il existe de grandes différences entre les coûts réels et les coûts prévisionnels. Des parties indépendantes ne fixeront vraisemblablement pas des prix sur la base de coûts prévisionnels sans se mettre d'accord sur les facteurs qui doivent être pris en compte pour déterminer le budget, sans examiner le rapport entre coûts prévisionnels et coûts réels les années précédentes et sans réfléchir au traitement à réserver aux circonstances imprévues.

B.3.4.3 Cas dans lesquels le bénéfice net est pondéré par rapport aux actifs

2.97 Le rendement des actifs (ou des capitaux) peut être une base appropriée dans les cas où les actifs (plutôt que les coûts ou le chiffre d'affaires) constituent un meilleur indicateur de la valeur créée par la partie testée, comme dans certaines activités de production à forte intensité d'actifs et dans les activités financières à forte intensité de capital. Lorsque l'indicateur est un bénéfice net sur actifs, seuls les actifs d'exploitation devraient être utilisés. Les actifs d'exploitation incluent les immobilisations corporelles dédiées à l'exploitation, dont les terrains et les bâtiments, les usines et les équipements, les immobilisations incorporelles utilisées dans l'exploitation de l'entreprise, comme les brevets et le savoir-faire, et les actifs du fonds de roulement tels que les stocks et les comptes clients (diminués des comptes fournisseurs). Les

investissements et les liquidités ne constituent généralement pas des actifs d'exploitation en dehors du secteur financier.

2.98 Lorsque le bénéfice net est pondéré par rapport aux actifs, la question se pose de savoir comment évaluer les actifs, par exemple à valeur comptable ou valeur de marché. L'utilisation de la valeur comptable risquerait de fausser la comparaison entre les entreprises qui ont déjà amorti leurs actifs et celles qui possèdent des actifs plus récents en cours d'amortissement, et entre les entreprises qui utilisent des immobilisations incorporelles acquises et celles qui utilisent des actifs incorporels développés en interne. L'utilisation de la valeur de marché pourrait atténuer ce problème, bien qu'elle puisse aussi poser d'autres difficultés de fiabilité lorsque l'évaluation des actifs est incertaine, et puisse s'avérer extrêmement coûteuse et pesante, surtout pour les actifs incorporels. En fonction des faits et des circonstances spécifiques, il peut être possible d'opérer des ajustements afin d'améliorer la fiabilité de la comparaison. Le choix entre valeur comptable, valeur comptable corrigée, valeur de marché et autres méthodes possibles doit viser à trouver la mesure la plus fiable, en tenant compte de la taille et de la complexité de la transaction, ainsi que des coûts et des contraintes entraînés ; voir le chapitre III, section C.

B.3.4.4 Autres indicateurs possibles de bénéfice net

2.99 D'autres indicateurs du bénéfice net pourraient être appropriés en fonction des faits et des circonstances propres aux transactions. Selon le secteur d'activité concerné et la transaction contrôlée examinée, il pourrait être utile d'examiner d'autres dénominateurs, dès lors que des données indépendantes sont susceptibles d'exister, par exemple : surface des points de vente, poids des produits transportés, effectifs, temps, distance, etc. Il n'y a pas de raison d'exclure l'utilisation de ces autres bases dès lors qu'elles fournissent une indication raisonnable de la valeur créée par la partie testée dans la transaction contrôlée, mais elles ne devraient être employées que s'il est possible d'obtenir des informations fiables sur des comparables pour étayer l'application de la méthode avec un tel indicateur de bénéfice net.

B.3.5 Les ratios de Berry

2.100 Les « ratios de Berry » désignent des ratios de marge brute sur charges d'exploitation. Les intérêts et revenus divers sont généralement exclus du calcul de la marge brute ; les dépréciations et amortissements peuvent être inclus ou non dans les charges d'exploitation, en fonction notamment des incertitudes potentielles qu'ils peuvent générer en matière d'évaluation et de comparabilité.

2.101 Le choix de l'indicateur financier approprié dépend des faits et des circonstances spécifiques, voir le paragraphe 2.76. Des préoccupations ont été exprimées selon lesquelles les ratios de Berry sont parfois utilisés dans des cas où ils ne sont pas appropriés, sans les précautions nécessaires pour la sélection et la détermination de toute méthode de prix de transfert et de l'indicateur financier. Voir le paragraphe 2.92 en ce qui concerne l'utilisation d'indicateurs sur coûts en général. Une difficulté usuelle qui se pose dans la détermination des ratios de Berry est qu'ils sont très sensibles à la classification comptable des coûts en tant que charges d'exploitation ou hors exploitation, ce qui peut poser des problèmes de comparabilité. En outre, les difficultés évoquées aux paragraphes 2.93-2.94 ci-dessus concernant les coûts répercutés sans marge valent aussi pour l'application des ratios de Berry. Pour qu'un ratio de Berry soit approprié pour tester la rémunération d'une transaction contrôlée (consistant par exemple en la distribution de produits), il faut que :

- La valeur des fonctions exercées dans la transaction contrôlée (compte tenu des actifs employés et des risques assumés) soit proportionnelle aux charges d'exploitation,

- La valeur des fonctions exercées dans la transaction contrôlée (compte tenu des actifs employés et des risques assumés) ne soit pas sensiblement affectée par la valeur des produits distribués, c.-à-d. ne soit pas proportionnelle au chiffre d'affaires, et
- Le contribuable n'exerce pas, dans les transactions contrôlées, d'autres fonctions significatives (de production par exemple) qui devraient être rémunérées en utilisant une autre méthode ou un autre indicateur financier.

2.102 Une situation dans laquelle un ratio de Berry peut s'avérer utile concerne les activités intermédiaires dans lesquelles un contribuable achète des marchandises auprès d'une entreprise associée et les revend à d'autres entreprises associées. Dans un tel cas, la méthode du prix de revente peut alors ne pas être applicable compte tenu de l'absence de ventes sur le marché libre, et une méthode du coût majoré qui ajouterait une marge au coût des marchandises vendues peut ne pas être non plus appropriée si le coût des marchandises vendues correspond à des achats auprès de parties associées. En revanche, les charges d'exploitation engagées par un intermédiaire peuvent être raisonnablement indépendantes de la fixation des prix de transfert, sauf si elles sont sensiblement affectées par des facturations provenant d'une transaction contrôlée tels que des frais de siège, loyers ou redevances payés à une entreprise associée ; par conséquent, en fonction des faits et circonstances du cas d'espèce, un ratio de Berry peut éventuellement être un indicateur approprié, sous réserve des commentaires ci-dessus.

B.3.6 Autres conseils

2.103 Bien que la question de l'utilisation de comparables non transactionnels ne concerne pas exclusivement la méthode transactionnelle de la marge nette, elle se pose de façon plus aigüe dans la pratique lorsqu'on applique cette méthode du fait qu'elle s'appuie beaucoup sur des comparables externes. Le problème se pose parce que les données publiques sont souvent insuffisantes pour permettre de déterminer les indicateurs du bénéfice net réalisé par des tiers au niveau de leurs transactions. C'est la raison pour laquelle la comparabilité entre la transaction contrôlée et les transactions comparables sur le marché libre doit être suffisante. Étant donné que les seules données disponibles sur les tiers sont souvent des données agrégées au niveau de l'ensemble de la société, les fonctions exercées par le tiers dans sa société prise globalement doivent être étroitement alignées sur celles exercées par la partie testée dans ses transactions contrôlées pour pouvoir être utilisées dans la détermination d'un résultat de pleine concurrence de la partie testée. L'objectif ultime est de déterminer un niveau de segmentation qui donne des comparables fiables pour la transaction contrôlée, en fonction des faits et des circonstances du cas d'espèce. Lorsqu'il est impossible, dans la pratique, de parvenir au niveau transactionnel idéal mentionné dans ces Principes, il n'en est pas moins important de s'efforcer de trouver les comparables les plus fiables (voir le paragraphe 3.2) en procédant aux ajustements adaptés sur la base des informations disponibles.

2.104 Voir en particulier les paragraphes 3.18-3.19 pour des indications concernant la partie testée, les paragraphes 3.55-3.66 sur l'intervalle de pleine concurrence, et les paragraphes 3.75-3.79 sur l'utilisation de données pluriannuelles.

B.4 Exemples d'application de la méthode transactionnelle de la marge nette

2.105 À titre d'exemple, l'exemple de coût majoré mentionné au paragraphe 2.53 montre la nécessité d'ajuster la marge brute sur coûts réalisée sur ces transactions afin de parvenir à une comparaison cohérente et fiable. De tels ajustements peuvent être effectués sans difficultés lorsque les coûts correspondants peuvent être facilement analysés. Toutefois, lorsqu'on sait qu'un ajustement est nécessaire mais qu'il n'est pas possible d'identifier les coûts particuliers sur lesquels il doit porter, il peut néanmoins être possible d'identifier le bénéfice net sur la transaction et de s'assurer ainsi que la mesure a été effectuée d'une manière cohérente. Par exemple, si les dépenses de contrôle, les frais généraux et les

dépenses administratives qui sont considérés comme faisant partie du coût de revient des biens vendus aux entreprises indépendantes X, Y et Z ne peuvent être identifiés de manière à ajuster la marge sur coûts dans le cadre d'une application fiable de la méthode du coût majoré, il peut être nécessaire d'examiner les indicateurs du bénéfice net en l'absence de comparaisons plus fiables.

2.106 Une approche similaire peut être nécessaire lorsqu'il existe des différences dans les fonctions exercées par les parties faisant l'objet de la comparaison. Supposons que les faits soient les mêmes que dans l'exemple cité au paragraphe 2.38 à l'exception du fait que ce sont les entreprises indépendantes comparables qui exercent la fonction additionnelle d'assistance technique et non l'entreprise associée, et que les coûts soient déclarés dans le coût des produits vendus sans pouvoir être identifiés séparément. En raison de différences dans les produits et les marchés, il peut ne pas être possible de trouver un prix comparable sur le marché libre, et une méthode du prix de revente ne serait pas fiable dans la mesure où la marge brute des entreprises indépendantes devrait être plus élevée que celle de l'entreprise associée pour faire apparaître ces fonctions supplémentaires et pour couvrir les coûts additionnels inconnus. Dans cet exemple, il pourrait être plus fiable d'examiner les marges nettes afin de déterminer la différence dans le prix de transfert qui correspond à la différence de fonctions. L'utilisation de marges nettes dans un tel cas doit tenir compte de la comparabilité et peut ne pas être fiable si les fonctions additionnelles ou des différences tenant au marché risquent d'avoir une incidence importante sur la marge nette.

2.107 Les faits sont les mêmes qu'au paragraphe 2.36. Toutefois, le montant des dépenses de garantie effectuées par le distributeur A s'avère impossible à évaluer de sorte qu'il n'est pas possible de procéder d'une manière fiable à l'ajustement de la marge brute de A de manière à ce qu'elle soit comparable à celle de B. Toutefois, s'il n'existe pas d'autres différences fonctionnelles importantes entre A et B et si l'on connaît le rapport entre le bénéfice net de A et son chiffre d'affaires, il peut être possible d'appliquer la méthode transactionnelle de la marge nette à B en comparant la marge sur chiffre d'affaires de A à ses bénéfices nets à la marge calculée sur les mêmes bases pour B.

C. Méthode transactionnelle du partage des bénéfices

C.1 Généralités

2.108 La méthode transactionnelle du partage des bénéfices cherche à éliminer l'incidence, sur les bénéfices, de conditions spéciales convenues ou imposées dans une transaction entre entreprises associées (ou dans des transactions contrôlées qu'il est approprié d'agréger en vertu des principes des paragraphes 3.9 à 3.12) en déterminant la répartition des bénéfices à laquelle des entreprises indépendantes auraient normalement procédé, si elles avaient effectué la ou les transactions en question. La méthode transactionnelle du partage des bénéfices consiste tout d'abord pour les entreprises associées à identifier le montant global des bénéfices provenant des transactions contrôlées qu'elles effectuent (les « bénéfices combinés »). Les termes « bénéfices » doivent être compris comme désignant de la même façon les pertes. Voir les paragraphes 2.124-2.131 en ce qui concerne la détermination des bénéfices à partager. Ces bénéfices combinés sont ensuite partagés entre les entreprises associées en fonction d'une base économiquement valable qui se rapproche du partage des bénéfices qui aurait été anticipé et reflété dans un accord réalisé en pleine concurrence. Voir les paragraphes 2.132-2.145 en ce qui concerne la répartition des profits combinés.

C.2 Forces et faiblesses

2.109 Le principal atout de la méthode transactionnelle du partage des bénéfices est d'offrir un moyen de traiter les opérations très intégrées pour lesquelles une méthode unilatérale ne serait pas appropriée. Par exemple, voir les commentaires sur le bien-fondé et l'application des méthodes du partage des bénéfices aux transactions mondialisées sur instruments financiers entre entreprises associées dans la partie III,

section C du rapport sur l'attribution de bénéfices aux établissements stables². Cette méthode peut aussi s'avérer la méthode la plus fiable lorsque les deux parties à la transaction apportent des contributions uniques et de grande valeur (des biens incorporels uniques par exemple), parce que des parties indépendantes pourraient alors souhaiter partager les bénéfices de la transaction proportionnellement à leurs contributions respectives, et une méthode bilatérale pourrait être plus appropriée dans ces circonstances qu'une méthode unilatérale. En outre, en présence de contributions uniques de grande valeur, les informations sur des comparables fiables peuvent être insuffisantes pour pouvoir appliquer une autre méthode. En revanche, une méthode transactionnelle du partage des bénéfices ne serait généralement pas utilisée lorsqu'une partie à la transaction accomplit uniquement des fonctions simples et n'apporte aucune contribution unique de valeur (par exemple s'il s'agit d'un sous-traitant de fabrication ou d'un prestataire de service sous contrat dans les circonstances appropriées), car dans de telles situations une méthode transactionnelle du partage des bénéfices ne serait généralement pas appropriée au vu de l'analyse fonctionnelle de cette partie. Voir les paragraphes 3.38-3.39 en ce qui concerne les limites relatives aux comparables disponibles.

2.110 Lorsque des données comparables sont disponibles, elles peuvent être pertinentes dans l'analyse du partage des bénéfices pour étayer la division des bénéfices qui aurait été réalisée entre parties indépendantes dans des circonstances comparables. Des transactions comparables sur le marché libre peuvent également être appropriées dans l'analyse du partage des bénéfices pour déterminer la valeur de la contribution de chaque entreprise associée aux transactions. En effet, l'hypothèse est que des parties indépendantes auraient réparti les bénéfices combinés au prorata des valeurs de leurs contributions respectives au bénéfice généré par la transaction. D'un autre côté, les données externes de marché qui sont prises en compte pour déterminer la valeur des contributions de chacune des entreprises associées à la transaction contrôlée seront moins étroitement reliées à ces transactions que lorsqu'on utilise une des autres méthodes disponibles.

2.111 Toutefois, en l'absence d'élément plus direct indiquant comment des parties indépendantes auraient partagé les bénéfices dans des circonstances comparables, les bénéfices peuvent être répartis sur la base de la répartition des fonctions (tenant compte de la répartition des actifs et des risques) entre les entreprises associées elles-mêmes.

2.112 Un autre atout de la méthode transactionnelle du partage des bénéfices est qu'elle offre de la souplesse en tenant compte de la situation factuelle spécifique des entreprises associées, qui peut être exceptionnelle et ne pas exister dans le cas d'entreprises indépendantes, tout en constituant toujours une approche de pleine concurrence dans la mesure où elle reflète ce qu'auraient fait des entreprises indépendantes, confrontées à des circonstances identiques.

2.113 Un atout supplémentaire de la méthode transactionnelle du partage des bénéfices est qu'il y a moins de chances que l'une ou l'autre des parties à la transaction contrôlée se retrouve avec un résultat extrême et improbable, puisque l'analyse porte sur les deux parties à la transaction. Cet aspect peut être particulièrement important lorsqu'on analyse les contributions des parties au regard des actifs incorporels utilisés dans les transactions contrôlées. Cette prise en compte des deux parties à la transaction peut également permettre de répartir les gains liés aux économies d'échelle ou à d'autres performances du groupe d'une manière qui soit satisfaisante aussi bien pour le contribuable que pour les autorités fiscales.

² Voir le Rapport sur l'Attribution de bénéfices aux établissements stables, approuvé par le Comité des affaires fiscales le 24 juin 2008 et par le Conseil de l'OCDE le 17 juillet 2008 pour publication et la version 2010 du Rapport sur l'Attribution de bénéfices aux établissements stables, approuvée par le Comité des affaires fiscales le 22 juin 2010 et par le Conseil de l'OCDE le 22 juillet 2010 pour publication.

2.114 Une faiblesse de la méthode transactionnelle du partage des bénéfices tient à ses difficultés d'application. À première vue, la méthode transactionnelle du partage des bénéfices apparaît plus accessible pour les contribuables et les autorités fiscales parce qu'elle a tendance à moins s'appuyer sur des informations concernant des entreprises indépendantes. Mais il peut être difficile pour les entreprises associées comme pour les autorités fiscales d'obtenir les informations d'entreprises étrangères affiliées. En outre, il peut être difficile de déterminer les produits et les charges combinés de l'ensemble des entreprises associées participant aux transactions contrôlées, car il faudrait pour cela établir les comptes sur une base commune et effectuer des ajustements liés aux différences de normes comptables et de devise. De plus, lorsqu'on applique la méthode transactionnelle du partage des bénéfices au bénéfice d'exploitation, il peut être difficile d'identifier les dépenses d'exploitation se rattachant aux transactions analysées et de ventiler les coûts entre ces transactions et les autres activités des entreprises associées.

C.3 *Conseils de mise en œuvre*

C.3.1 *Généralités*

2.115 L'objectif de ces Principes n'est pas de dresser une liste complète des modalités d'application de la méthode transactionnelle du partage des bénéfices. Ce sont les circonstances du cas d'espèce et les informations disponibles qui détermineront l'application de la méthode. Quoi qu'il en soit, l'objectif primordial devra être de se rapprocher autant que possible de la répartition des bénéfices à laquelle il aurait été procédé si les parties avaient été des entreprises indépendantes.

2.116 Dans la méthode transactionnelle du partage des bénéfices, les bénéfices combinés doivent être répartis entre les entreprises associées sur une base économiquement valable s'approchant de la division des bénéfices qui aurait été prévue et reflétée dans un accord conclu dans des conditions de pleine concurrence. De manière générale, le calcul des bénéfices combinés à répartir et la définition des clés de répartition doivent être :

- Cohérents avec l'analyse fonctionnelle de la transaction contrôlée examinée, et en particulier refléter l'allocation des risques entre ces parties ;
- Conformes à la détermination des bénéfices combinés à répartir et avec les clés de répartition dont seraient convenues des parties indépendantes ;
- Conformes à l'approche retenue en matière de partage des bénéfices (par exemple, analyse des contributions, analyse résiduelle, ou autre ; approche *ex ante* ou *ex post*, comme indiqué aux paragraphes 2.118-2.145 ci-dessous), et
- Susceptibles d'être mesurés de manière fiable.

2.117 En outre,

- Si une méthode transactionnelle du partage des bénéfices est utilisée pour fixer les prix de transfert dans le cadre des transactions contrôlées (approche *ex ante*), on pourrait raisonnablement s'attendre à ce que la durée de l'accord et les critères ou clés de répartition soient convenus préalablement à la transaction ;
- La personne qui applique une méthode transactionnelle du partage des bénéfices (qu'il s'agisse du contribuable ou de l'administration fiscale) doit être prête à expliquer en quoi cette méthode est appropriée aux circonstances du cas d'espèce ainsi que la manière dont elle est

mise en œuvre, et en particulier les critères ou les clés de répartition qui sont utilisés pour le partage des bénéfices combinés ; et

- La méthode de détermination des bénéfices combinés à répartir et les facteurs de répartition doivent généralement être utilisés de manière cohérente sur la durée de l'accord, y compris au titre des années déficitaires, sauf si des parties indépendantes en auraient décidé autrement dans des circonstances comparables et si les raisons qui justifient d'appliquer des critères ou des clés de répartition différents sont documentées, ou si des circonstances spécifiques auraient justifié une renégociation entre des parties indépendantes.

C.3.2 Différentes approches du partage des bénéfices

2.118 Il existe un certain nombre d'approches pour estimer le partage des bénéfices, fondées soit sur les bénéfices prévisionnels, soit sur les bénéfices réalisés, selon le cas, dont seraient convenues des entreprises indépendantes. On examinera ci-après deux de ces approches. Ces approches - analyse des contributions et analyse résiduelle - ne sont pas nécessairement exhaustives, ni exclusives l'une de l'autre.

C.3.2.1 Analyse des contributions

2.119 Dans une analyse des contributions, le montant des bénéfices combinés, qui correspondent au bénéfice total provenant des transactions entre les entreprises associées, serait réparti entre les entreprises associées en fonction d'une approximation raisonnable de la répartition des bénéfices que des entreprises indépendantes auraient escomptée de transactions comparables. Cette répartition peut s'appuyer sur des données comparables lorsqu'elles sont disponibles. En leur absence, elle est souvent basée sur la valeur relative des fonctions exercées par chacune des entreprises associées participant aux transactions contrôlées, compte tenu des actifs qu'elles emploient et des risques qu'elles assument. Dans les cas où la valeur relative des contributions peut être mesurée directement, il peut ne pas être nécessaire de déterminer la valeur de marché effective des contributions de chaque participant.

2.120 Il peut être difficile de déterminer la valeur relative de la contribution de chacune des entreprises associées aux transactions contrôlées et l'approche dépendra souvent des faits et circonstances de chaque cas. Une solution consiste à comparer la nature et l'intensité de la contribution de chacune des parties sous différentes formes (par exemple, prestations de services, dépenses de développement, capital investi) et à fixer un pourcentage à partir de cette comparaison et de données extérieures de marché. Voir les paragraphes 2.132-2.145 en ce qui concerne les modalités de répartition des bénéfices combinés.

C.3.2.2 Analyses résiduelles³

2.121 L'analyse résiduelle consiste à répartir en deux phases le montant des bénéfices combinés provenant des transactions contrôlées. En premier lieu, chaque participant se voit attribuer une rémunération de pleine concurrence au titre de ses contributions non uniques concernant les transactions contrôlées auxquelles il participe. Habituellement, cette rémunération initiale sera déterminée en appliquant l'une des méthodes traditionnelles fondées sur les transactions ou une méthode transactionnelle de marge nette, en se référant à la rémunération de transactions comparables entre entreprises indépendantes. Ainsi, elle ne prendra pas généralement en compte le revenu procuré par une contribution unique et de valeur apportée par les participants. Dans une seconde étape, tout bénéfice résiduel (ou toute perte résiduelle) à l'issue du partage opéré précédemment sera réparti(e) entre les participants sur la base

³

Pour un exemple illustrant l'application du partage du bénéfice résiduel, voir l'annexe II au chapitre II.

d'une analyse des faits et circonstances conformément aux indications fournies aux paragraphes 2.132-2.145 pour le partage des bénéfices combinés.

2.122 Une autre approche possible pour l'analyse résiduelle pourrait viser à reproduire le résultat de négociations entre entreprises indépendantes sur le marché libre. Dans ce contexte, dans une première étape, la rémunération initiale de chaque participant correspondrait au prix le plus faible qu'un vendeur indépendant accepterait dans les circonstances données et au prix le plus élevé que l'acheteur accepterait raisonnablement de payer. Tout écart entre ces deux chiffres pourrait indiquer le bénéfice résiduel dont la répartition donnerait lieu à négociation entre entreprises indépendantes. Dans une deuxième étape, l'analyse résiduelle pourrait donc diviser cette masse de bénéfices en fonction de tous les facteurs pertinents afférents aux entreprises associées qui indiqueraient comment des entreprises indépendantes auraient pu se répartir la différence entre le prix minimum du vendeur et le prix maximum de l'acheteur.

2.123 Dans certains cas, une analyse pourrait être effectuée, peut-être dans le cadre d'un partage résiduel des bénéfices ou comme méthode de partage des bénéfices en tant que telle, en prenant en compte des projections de trésorerie actualisée des parties aux transactions contrôlées sur la durée prévisible de l'activité. Cette méthode pourrait être efficace notamment en cas de démarrage d'activité, lorsque des projections de trésorerie ont été effectuées dans le cadre de l'appréciation de la viabilité du projet, et que l'investissement en capital et les ventes pouvaient être estimés avec un degré suffisant de certitude. Toutefois, la fiabilité d'une telle approche dépendra de l'utilisation d'un taux d'actualisation approprié, qui devrait être fondé sur des références de marché. À cet égard, il devrait être noté que les primes de risque établies à l'échelle d'une branche d'activité utilisées pour calculer le taux d'actualisation approprié ne font pas la distinction entre les sociétés individuelles et encore moins entre les segments d'activités, et l'estimation de la date de réalisation des recettes peut être problématique. Une telle approche, par conséquent, nécessiterait une prudence considérable et devrait être complétée lorsque cela est possible par des informations provenant d'autres méthodes.

C.3.3 Détermination des bénéfices combinés à répartir

2.124 Les bénéfices combinés à répartir dans une méthode transactionnelle de partage des bénéfices sont les bénéfices réalisés par les entreprises associées au titre des transactions contrôlées auxquelles elles participent. Les bénéfices combinés à partager doivent uniquement être ceux qui relèvent de la transaction ou des transactions contrôlées faisant l'objet de l'examen. Dans la détermination de ces bénéfices, il est essentiel de commencer par identifier les transactions pertinentes à prendre en compte dans le partage transactionnel des bénéfices. Il est également essentiel d'identifier le niveau d'agrégation (voir les paragraphes 3.9-3.12). Lorsqu'un contribuable a des transactions contrôlées avec plus d'une entreprise associée, il est aussi nécessaire d'identifier les parties en relation avec ces transactions et les bénéfices à répartir entre elles.

2.125 Pour déterminer les bénéfices combinés à répartir, il faut que les comptes des parties à la transaction à laquelle s'applique le partage transactionnel des bénéfices soient convertis selon une base commune (normes comptables et devise), puis combinés. Les normes comptables pouvant avoir des effets importants sur la détermination des bénéfices à partager, le choix des normes comptables devrait être effectué préalablement à l'application de la méthode, et elles devraient être appliquées de manière cohérente pendant toute la durée de l'accord. Voir les paragraphes 2.115-2.117 pour des indications générales sur la cohérence de la détermination des bénéfices combinés à répartir.

2.126 En l'absence de normes de comptabilité fiscale harmonisées, la comptabilité financière peut être le point de départ de la détermination des bénéfices combinés à répartir. L'utilisation d'autres données financières (par exemple la comptabilité analytique) devrait être autorisée lorsqu'elles existent, qu'elles

sont fiables, vérifiables et suffisamment détaillées au niveau transactionnel. Dans ce contexte, les comptes de résultat par ligne de produit ou par division au sein de l'entreprise pourraient s'avérer les plus utiles.

C.3.3.1 Bénéfices réels ou bénéfices prévisionnels

2.127 Si la méthode du partage des bénéfices devait être utilisée par des entreprises associées pour fixer les prix de transfert dans le cadre des transactions contrôlées (c'est-à-dire, approche *ex ante*), les entreprises associées s'efforceraient d'aboutir à la répartition des bénéfices qu'on pourrait attendre de la part d'entreprises indépendantes qui effectueraient des transactions comparables. En fonction des faits et des circonstances, la répartition s'effectue en se basant sur les bénéfices prévisionnels ou sur les bénéfices effectivement réalisés.

2.128 Lorsqu'une administration fiscale examine l'application de la méthode utilisée *ex ante* pour déterminer si elle permet de se rapprocher d'un prix de transfert de pleine concurrence, il est fondamental qu'elle tienne compte du fait que le contribuable ne pouvait pas savoir, au moment où les conditions ont été fixées, quels seraient les bénéfices effectivement réalisés du fait de l'activité en cause. Sinon, l'application de la méthode transactionnelle du partage des bénéfices pourrait pénaliser ou favoriser le contribuable en se concentrant sur les circonstances qu'il ne pouvait raisonnablement prévoir. Cela serait contraire au principe de pleine concurrence, car, dans des circonstances similaires, des entreprises indépendantes auraient seulement pu s'appuyer sur des prévisions et n'auraient pu connaître à l'avance le montant des bénéfices réalisés. Voir également le paragraphe 3.74.

2.129 En utilisant la méthode transactionnelle du partage des bénéfices pour établir les conditions des transactions contrôlées, les entreprises associées rechercheraient à opérer la division des bénéfices que des entreprises indépendantes auraient réalisée. L'appréciation des conditions des transactions contrôlées d'entreprises associées utilisant une méthode transactionnelle du partage des bénéfices sera la plus facile pour une administration fiscale lorsque les entreprises associées ont à l'origine déterminé ces conditions sur la même base. L'appréciation peut ensuite partir de la même base pour vérifier si la division des bénéfices réels est en accord avec le principe de pleine concurrence.

2.130 Si les entreprises associées ont fixé les conditions de leurs transactions contrôlées autrement que selon la méthode transactionnelle du partage des bénéfices, l'administration fiscale apprécierait ces conditions en fonction du bénéfice réel de l'entreprise. Toutefois, il conviendrait de s'assurer soigneusement que l'application d'une méthode transactionnelle de partage des bénéfices est opérée dans un contexte similaire à celui que les entreprises associées auraient connu, c'est-à-dire sur la base d'informations connues ou raisonnablement prévisibles par les entreprises associées au moment où les transactions ont été opérées, afin d'éviter une appréciation *a posteriori*. Voir les paragraphes 2.11 et 3.74.

C.3.3.2 Différentes mesures des bénéfices⁴

2.131 Généralement, les bénéfices combinés à répartir dans une méthode transactionnelle du partage des bénéfices sont les bénéfices d'exploitation. Le fait d'appliquer le partage transactionnel des bénéfices de cette manière assure qu'à la fois les bénéfices et les dépenses d'une entreprise multinationale sont attribués à l'entreprise associée appropriée, sur une base uniforme. Cependant, il peut être approprié, à l'occasion, d'opérer un partage des bénéfices bruts et de déduire ensuite les dépenses encourues ou attribuables à chaque entreprise concernée (en excluant les dépenses prises en compte pour la détermination des bénéfices bruts). Dans ces cas, lorsque différentes analyses sont appliquées pour répartir le revenu brut et les déductions de l'entreprise multinationale entre des entreprises associées, il faut veiller à s'assurer

⁴ Pour un exemple illustrant les différentes mesures de bénéfices lors de l'application d'une méthode transactionnelle de partage des bénéfices, voir l'annexe III du chapitre II.

que les dépenses encourues par ou attribuables à chaque entreprise sont cohérentes avec les activités entreprises et les risques qui y sont pris, et que la répartition des bénéfices bruts est de même cohérente avec l'attribution des activités et des risques. Par exemple, dans le cas d'une entreprise multinationale engagée dans des opérations commerciales à l'échelle mondiale hautement intégrées, impliquant différents types de biens, il peut être possible de déterminer les entreprises dans lesquelles les dépenses sont encourues (ou auxquelles elles sont attribuées), mais pas de déterminer avec exactitude les activités commerciales particulières auxquelles ont trait ces dépenses. Dans ce cas, il peut être approprié de partager les bénéfices bruts de chaque activité commerciale et de déduire ensuite du bénéfice brut total qui en résulte, les dépenses encourues par ou attribuables à chaque entreprise, en ayant à l'esprit la mise en garde susmentionnée.

C.3.4 Comment partager les bénéfices combinés

C.3.4.1 Généralités

2.132 La pertinence des transactions comparables sur le marché libre ou des données internes et des critères que l'on utilise pour parvenir à une division de pleine concurrence des bénéfices varie d'une situation à l'autre. Par conséquent, il n'est pas souhaitable d'établir une liste impérative de critères ou de clés de répartition. Voir les paragraphes 2.115-2.117 pour des indications générales sur la cohérence de la détermination des critères de répartition. En outre, les critères ou clés de répartition utilisés pour répartir le bénéfice devraient être :

- Raisonnablement indépendants de la formulation d'une politique de prix de transfert, c'est-à-dire qu'ils devraient s'appuyer sur des données objectives (par exemple, les ventes à des entités indépendantes), et non sur des données liées à la rémunération de transactions contrôlées (par exemple les ventes à des entreprises associées), et
- Étayés par des comparables, des données internes, ou les deux.

C.3.4.2 Utilisation de données de transactions comparables sur le marché libre

2.133 Une approche possible consiste à partager les bénéfices combinés sur la base de la répartition effective constatée pour des transactions comparables sur le marché libre. Voici des exemples possibles de sources de transactions sur le marché libre qui peuvent être utiles à la détermination des critères de partage des bénéfices, en fonction des faits et circonstances du cas d'espèce : des accords de co-entreprise entre parties indépendantes dans lesquelles les bénéfices sont partagés, comme des projets de développement dans les industries pétrolières et gazières ; des accords de collaboration, de co-commercialisation ou de co-promotion dans le domaine pharmaceutique ; des accords entre labels de musique indépendants et artistes ; des accords entre parties indépendantes dans le secteur des services financiers ; etc.

C.3.4.3. Clés de répartition

2.134 En pratique, la division des bénéfices combinés selon une méthode transactionnelle de partage des bénéfices est généralement réalisée au moyen d'une ou plusieurs clé(s) de répartition. En fonction de la situation, la clé de répartition peut être exprimée sous forme numérique (par exemple une répartition 30 %-70 %, correspondant à une répartition similaire effectuée entre des parties indépendantes dans des transactions comparables), ou sous forme d'une variable (par exemple, la valeur relative des dépenses de commercialisation de chaque participant, ou selon d'autres clés comme évoqué plus loin). Lorsque plusieurs clés de répartition sont utilisées, il sera également nécessaire d'opérer une pondération afin de déterminer la contribution de chacune d'elles à la réalisation des bénéfices combinés.

2.135 En pratique, les clés de répartition s'appuyant sur les actifs / les capitaux (actifs d'exploitation, actifs immobilisés, actifs incorporels, capitaux employés) ou sur les charges (dépenses et / ou investissements relatifs dans des domaines clés comme la recherche-développement, l'ingénierie, le marketing) sont souvent utilisées. D'autres types de clés de répartition, reposant par exemple sur le chiffre d'affaires marginal généré, sur les effectifs (nombre de personnes participant aux fonctions clés qui apportent de la valeur à la transaction), sur le temps passé par un certain groupe de salariés s'il existe une forte corrélation entre le temps passé et la création de bénéfices combinés, le nombre de serveurs informatiques, les données stockées, la surface des points de vente, etc., peuvent être appropriés en fonction des faits et circonstances des transactions.

Les clés de répartition fondées sur les actifs

2.136 Les clés de répartition fondées sur les actifs ou sur le capital peuvent être utilisées lorsqu'il existe une forte corrélation entre, d'une part les actifs corporels ou incorporels ou les capitaux employés, et d'autre part la création de valeur dans le contexte de la transaction contrôlée. Voir au paragraphe 2.145 un bref commentaire sur le partage des bénéfices combinés en fonction des capitaux employés. Pour qu'une clé de répartition ait du sens, il faut qu'elle soit appliquée de façon cohérente à toutes les parties à la transaction. Voir au paragraphe 2.98 une analyse des questions de comparabilité en relation avec l'évaluation des actifs dans le cadre de la méthode transactionnelle de la marge nette, qui s'applique aussi à la méthode transactionnelle du partage des bénéfices.

2.137 Une circonstance particulière où la méthode transactionnelle de partage des bénéfices peut s'avérer la plus appropriée est lorsque les deux parties à la transaction apportent des actifs incorporels uniques de valeur. Les actifs incorporels posent des problèmes particulièrement délicats, tant pour leur identification que pour leur évaluation. L'identification des actifs incorporels peut être difficile parce que tous les actifs incorporels de valeur ne sont pas légalement protégés et enregistrés, et qu'ils ne sont pas toujours comptabilisés. Dans l'analyse d'une méthode transactionnelle de partage des bénéfices, l'un des éléments essentiels est de déterminer quels sont les actifs incorporels qui appartiennent à chaque partie à la transaction, et quelle est leur valeur relative. Les lignes directrices en matière d'évaluation d'actifs incorporels se trouvent au chapitre VI des Principes. Voir aussi les exemples dans l'annexe au chapitre VI « Exemples illustrant les Principes sur les actifs incorporels dont l'évaluation est très incertaine ».

Les clés de répartition fondées sur les coûts

2.138 Une clé de répartition reposant sur les coûts peut être adaptée s'il est possible d'identifier une corrélation forte entre les charges relatives encourues et la valeur ajoutée relative. Par exemple, les charges de commercialisation peuvent constituer une clé utile pour un distributeur si la publicité donne naissance à des actifs incorporels commerciaux significatifs, par exemple dans le cas de biens de consommation dont la valeur est influencée par la publicité. Les dépenses de recherche et développement peuvent être adaptées pour un fabricant si elles concernent le développement d'actifs incorporels manufacturiers significatifs tels que des brevets. Toutefois, si par exemple les deux parties apportent des actifs incorporels de valeur de natures différentes, alors il n'est pas approprié d'utiliser une clé de répartition fondée sur les coûts à moins que les coûts donnent une mesure fiable de la valeur relative de ces biens incorporels. Le montant des rémunérations est souvent retenu lorsque ce sont des fonctions assurées par des personnes qui constituent le principal facteur générateur des bénéfices combinés.

2.139 Les clés de répartition fondées sur les coûts offrent l'avantage d'être simples. Cela étant, il n'existe pas toujours une forte corrélation entre les charges relatives encourues et la valeur relative, comme l'explique le paragraphe 6.27. Un problème lié aux clés de répartition fondées sur les coûts est qu'elles peuvent être très sensibles à la classification comptable des charges. Il est donc nécessaire de préciser à

l'avance quels seront les coûts pris en compte dans la détermination de la clé de répartition et d'appliquer la même clé de répartition pour toutes les parties.

Période de détermination de la clé de répartition

2.140 Un autre problème important est la détermination de la période au titre de laquelle il faut prendre en compte les éléments de détermination de la clé de répartition (actifs, coûts ou autres). La difficulté provient du fait qu'il peut exister un décalage entre la période où les charges sont encourues et celle où la valeur est créée, et qu'il est parfois difficile de décider quelle période utiliser. Par exemple, dans le cas d'une clé de répartition fondée sur les coûts, les charges d'une seule année peuvent convenir dans certains cas, mais dans d'autres il peut être plus approprié d'utiliser les charges cumulées (le cas échéant après déduction des coûts de dépréciation et d'amortissements) de l'année en cours et des années précédentes. En fonction des circonstances du cas d'espèce, cette décision peut avoir un impact important sur le partage des bénéfices entre les parties. Comme indiqué aux paragraphes 2.116-2.117 ci-dessus, la clé de répartition sélectionnée doit être bien adaptée aux circonstances particulières du cas d'espèce et offrir une approximation fiable de la répartition des bénéfices qui aurait été décidée entre des parties indépendantes.

C.3.4.4 Utilisation de données provenant des propres transactions du contribuable (« données internes »)

2.141 Lorsqu'on ne dispose pas de transactions comparables sur le marché libre d'une fiabilité suffisante pour étayer la répartition des bénéfices combinés, il faut se tourner vers des données internes, qui peuvent fournir un moyen fiable pour établir ou vérifier que le partage des bénéfices répond au principe de pleine concurrence. Le type de données internes pertinentes dépend des faits et circonstances et doit répondre aux conditions énoncées dans cette section et en particulier aux paragraphes 2.116-2.117 et 2.132. Elles seront fréquemment extraites de la comptabilité analytique ou de la comptabilité financière du contribuable.

2.142 Par exemple, lorsque l'on utilise une clé de répartition basée sur les actifs, celle-ci peut s'appuyer sur les données extraites du bilan des parties à la transaction. Il est fréquent que tous les actifs des contribuables ne soient pas liés à la transaction examinée, et donc qu'un certain travail analytique soit nécessaire pour que le contribuable établisse un bilan « transactionnel » qui servira dans l'application de la méthode transactionnelle de partage des bénéfices. Lorsqu'on utilise des clés de répartition basées sur des données extraites du compte de résultat des contribuables, il peut aussi être nécessaire d'établir des comptes transactionnels indiquant les charges liées à la transaction contrôlée examinée et celles qui doivent être exclues de la détermination de la clé de répartition. Le type de dépenses pris en compte (salaires, amortissements, etc.) ainsi que les critères utilisés pour déterminer si une dépense donnée est liée à la transaction examinée, ou si en revanche elle concerne d'autres transactions du contribuable (par exemple, d'autres lignes de produits non concernées par ce partage de bénéfices) doivent être appliqués de façon cohérente pour toutes les parties à la transaction. Voir également au paragraphe 2.98 des commentaires sur la valorisation des actifs dans le contexte de la méthode transactionnelle de la marge nette lorsque le bénéfice net est pondéré par rapport aux actifs, qui sont également pertinents pour la valorisation d'actifs dans le contexte d'une méthode transactionnelle de répartition des bénéfices si une clé de répartition basée sur les actifs est utilisée.

2.143 Des données internes peuvent aussi être utiles lorsque la clé de répartition repose sur la comptabilité analytique, par exemple, les effectifs participant à certains aspects de la transaction, le temps passé à certaines tâches par certaines catégories de personnel, le nombre de serveurs informatiques, le stockage de données, la superficie dans les points de vente, etc.

2.144 Les données internes sont essentielles pour estimer les valeurs des contributions respectives des parties à la transaction contrôlée. La détermination de ces valeurs devrait s'appuyer sur une analyse fonctionnelle, prenant en compte toutes les fonctions, actifs et risques économiquement significatifs contribués par les parties à la transaction contrôlée. Lorsque le bénéfice est réparti en fonction d'une évaluation de l'importance relative des fonctions, actifs et risques pour la création de valeur ajoutée de la transaction contrôlée, cette évaluation doit être étayée par des données objectives fiables afin d'en limiter le caractère arbitraire. Il est particulièrement important d'identifier les contributions en termes d'actifs incorporels de valeur et l'assomption de risques significatifs, et de déterminer l'importance, la pertinence et la mesure des facteurs qui ont donné naissance à ces actifs incorporels de valeur et risques significatifs.

2.145 L'une des autres possibilités qui n'a pas été évoquée ci-dessus consiste à répartir les bénéfices combinés de façon que chacune des entreprises associées participant à la transaction contrôlée obtienne le même taux de rendement pour le capital investi dans cette transaction. Cette méthode suppose que le capital investi par chaque participant dans la transaction est soumis à un niveau de risque similaire de sorte qu'on peut penser que les participants obtiendraient des taux similaires de rendement s'ils opéraient sur le marché libre. Cependant, cette supposition peut ne pas être réaliste. Par exemple, elle ne rendrait pas compte des conditions sur les marchés de capitaux et pourrait ignorer d'autres aspects pertinents qui seraient révélés par une analyse fonctionnelle et dont il devrait être tenu compte dans un partage transactionnel des bénéfices.

D. Les méthodes transactionnelles de bénéfices : conclusions

2.146 Les paragraphes 2.1-2.11 fournissent des lignes directrices sur le choix de la méthode de détermination des prix de transfert la plus appropriée aux circonstances du cas d'espèce.

2.147 Comme indiqué dans ces Principes, la méthode transactionnelle de la marge nette suscite des préoccupations, notamment parce qu'elle est parfois appliquée sans prendre correctement en compte les différences qui doivent l'être entre les transactions contrôlées et les transactions sur le marché libre qui font l'objet de la comparaison. De nombreux pays craignent que les garde-fous mis en place pour les méthodes traditionnelles fondées sur les transactions soient ignorés dans l'application de la méthode transactionnelle de la marge nette. Par conséquent, lorsque des différences quant aux caractéristiques des transactions faisant l'objet de la comparaison ont une incidence sensible sur les indicateurs du bénéfice net utilisés, la méthode transactionnelle de la marge nette ne devra pas être mise en œuvre sans apporter des correctifs pour tenir compte de ces différences. On se reportera à cet égard aux paragraphes 2.68-2.75, qui ont trait au standard de comparabilité pour la méthode transactionnelle de la marge nette.

2.148 Le fait que l'on reconnaisse que l'utilisation de méthodes transactionnelles de bénéfices peut être nécessaire n'implique pas que des entreprises indépendantes les utiliseraient pour fixer leurs prix. Comme pour toute autre méthode, il est important de maintenir la possibilité de calculer les ajustements corrélatifs appropriés lorsqu'on utilise des méthodes transactionnelles de bénéfices, en tenant compte du fait que, dans certains cas, ces ajustements corrélatifs peuvent être déterminés sur une base agrégée, conformément aux principes d'agrégation qui figurent aux paragraphes 3.9-3.12.

2.149 En tout état de cause, la prudence sera de rigueur pour déterminer si une méthode transactionnelle de bénéfices peut, lorsqu'elle est appliquée à un aspect particulier d'une affaire, permettre d'obtenir un résultat de pleine concurrence, seule ou en combinaison avec une méthode traditionnelle fondée sur les transactions. Cette question ne saurait en définitive qu'être réglée au cas par cas, compte tenu des forces et des faiblesses qui ont été signalées pour les diverses méthodes transactionnelles de bénéfices, de l'analyse de comparabilité (et notamment fonctionnelle) des parties à la transaction, ainsi que de la disponibilité et la fiabilité de données comparables. En outre, ces conclusions supposent que le système fiscal des pays soit suffisamment élaboré, avant d'appliquer ces méthodes.

Chapitre III

Analyse de comparabilité

A. Réalisation d'une analyse de comparabilité

3.1 La section D du chapitre I contient des indications générales sur la comparabilité. Par définition, une comparaison implique d'examiner deux éléments : la transaction contrôlée examinée et les transactions sur le marché libre considérées comme potentiellement comparables. La recherche de comparables n'est qu'un aspect de l'analyse de comparabilité. Elle ne doit pas être confondue avec cette analyse, pas plus qu'elle ne doit en être dissociée. La recherche d'informations sur des transactions potentiellement comparables sur le marché libre et l'identification de comparables sont tributaires de l'analyse antérieure de la transaction contrôlée du contribuable et des facteurs de comparabilité pertinents (voir les paragraphes 1.38-1.63). Une approche méthodologique cohérente doit assurer une certaine continuité ou établir des liens au sein du processus analytique d'ensemble, permettant de conserver une relation constante entre les différentes étapes : depuis l'analyse préliminaire des conditions de la transaction contrôlée jusqu'à la sélection de la méthode de prix de transfert, en passant par la recherche potentielle de comparables et en aboutissant à une conclusion sur la question de savoir si les transactions contrôlées examinées sont compatibles avec le principe de pleine concurrence décrit à l'article 9 paragraphe 1.

3.2 Dans le cadre du processus de sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée (voir le paragraphe 2.2) et de son application, l'analyse de comparabilité a toujours pour objectif de trouver les comparables les plus fiables. Par conséquent, lorsqu'il est possible de déterminer que certaines transactions sur le marché libre ont un degré de comparabilité inférieur à d'autres, elles devraient être éliminées (voir également le paragraphe 3.56). Ceci ne signifie pas qu'il soit nécessaire de rechercher de manière exhaustive toutes les sources possibles de comparables car il est admis qu'il y a des limites aux informations disponibles et que les recherches de données comparables peuvent être onéreuses. Voir les commentaires sur les efforts de discipline fiscale aux paragraphes 3.80-3.83.

3.3 Pour que le processus soit transparent, on considère comme une bonne pratique le fait pour un contribuable qui utilise des comparables afin d'étayer ses prix de transfert ou pour une administration fiscale qui utilise des comparables pour étayer un ajustement des prix de transfert, de fournir des justificatifs adéquats permettant à l'autre partie intéressée (contrôleur des impôts, contribuable ou autorités compétentes étrangères) d'évaluer la fiabilité des comparables employés. Voir le paragraphe 3.36 en ce qui concerne les informations dont disposent les administrations fiscales mais qui ne peuvent être communiquées aux contribuables. Le chapitre V des présents Principes contient des lignes directrices générales sur les exigences documentaires. Voir également l'annexe au chapitre IV d'octobre 1999 contenant les Principes pour la conclusion d'accords préalables en matière de prix dans le cadre de la procédure amiable (« APP PA »).

A.1 Processus type

3.4 Cette section contient une description du processus type d'une analyse de comparabilité. 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).

Étape 1 : Détermination des années à inclure dans l'analyse.

Étape 2 : Analyse d'ensemble des circonstances du contribuable.

Étape 3 : Compréhension de la ou des transaction(s) contrôlée(s) examinée(s), en s'appuyant notamment sur une analyse fonctionnelle, afin de choisir la partie testée (le cas échéant), la méthode de prix de transfert la plus appropriée compte tenu des circonstances du cas d'espèce, l'indicateur financier à tester (dans le cas d'une méthode transactionnelle de bénéfices) et d'identifier les facteurs de comparabilité importants à prendre en compte.

Étape 4 : Examen des comparables internes existants, le cas échéant.

Étape 5 : Identification des sources disponibles d'informations sur des comparables externes dans les cas où de tels comparables sont nécessaires, et appréciation de leur fiabilité.

Étape 6 : Sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée et, en fonction de celle-ci, détermination de l'indicateur financier à utiliser (par exemple détermination de l'indicateur du bénéfice net dans le cas d'une méthode transactionnelle de la marge nette).

Étape 7 : Identification de comparables potentiels : détermination des caractéristiques fondamentales qui doivent être satisfaites par toute transaction sur le marché libre pour qu'elle puisse être considérée comme potentiellement comparable, sur la base des facteurs pertinents identifiés à l'étape 3 et conformément aux facteurs de comparabilité définis aux paragraphes 1.38-1.63.

Étape 8 : Le cas échéant, détermination et réalisation des ajustements de comparabilité.

Étape 9 : Interprétation et utilisation des données recueillies et détermination de la rémunération de pleine concurrence.

3.5 Dans la pratique, ce processus n'est pas linéaire. Les étapes 5 à 7 en particulier doivent parfois être mises en œuvre à plusieurs reprises jusqu'à parvenir à une conclusion satisfaisante, c'est-à-dire jusqu'à ce que la méthode la plus appropriée soit sélectionnée, en particulier parce que l'examen des sources d'informations disponibles peut dans certaines circonstances avoir une influence sur la sélection de la méthode de prix de transfert. Par exemple, lorsqu'il est impossible de trouver des informations sur des transactions comparables (étape 7) et/ou de procéder à des ajustements de comparabilité raisonnablement fiables (étape 8), il se peut que les contribuables soient obligés de choisir une autre méthode de prix de transfert et de reprendre le processus à partir de l'étape 4.

3.6 Voir le paragraphe 3.82 pour un examen du processus à suivre pour établir, suivre et revoir les prix de transfert.

A.2 Analyse d'ensemble des circonstances du contribuable

3.7 L'analyse d'ensemble des circonstances du contribuable est une étape essentielle de l'analyse de comparabilité. Elle peut être définie comme 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, sans se placer à ce stade dans le contexte plus limité de l'examen des transactions spécifiques en question. Cette étape permet de comprendre les conditions de la transaction

contrôlée du contribuable ainsi que celles des transactions sur le marché à libre qui seront comparées, notamment les circonstances économiques de la transaction (voir les paragraphes 1.55 à 1.58).

A.3 Examen de la transaction contrôlée et choix de la partie testée

3.8 L'examen de la ou des transactions contrôlées concernées vise à identifier les facteurs importants qui influenceront sur la sélection de la partie testée (le cas échéant), la sélection et l'application de la méthode appropriée à la situation, la sélection de l'indicateur financier qui sera testé (dans le cas d'une méthode transactionnelle fondée sur les bénéfices), la sélection des comparables et, le cas échéant, la détermination des ajustements de comparabilité.

A.3.1 Évaluation de transactions distinctes et combinées d'un contribuable

3.9 En théorie, pour se rapprocher le plus possible de la juste valeur du marché, le principe de pleine concurrence doit être appliqué transaction par transaction. Mais bien souvent des transactions distinctes sont si étroitement liées ou continues qu'il n'est pas possible de se prononcer correctement sans les prendre en compte dans leur ensemble. Tel est le cas, par exemple, a) pour des contrats à long terme de fourniture de biens ou de services ; b) pour des droits d'exploitation de biens incorporels ; c) pour la fixation des prix d'un éventail de produits qui sont liés les uns aux autres (par exemple, une ligne de produits) lorsque la détermination du prix de chaque produit ou transaction pris(e) individuellement n'est pas faisable en pratique. Pour prendre un autre exemple, dans le cas d'une transaction combinant une licence d'un procédé de fabrication et la fourniture de composants vitaux à un fabricant associé, il sera sans doute plus raisonnable de déterminer les conditions de pleine concurrence pour les deux éléments considérés ensemble. Ces transactions doivent être examinées conjointement en utilisant la méthode reposant sur le principe de pleine concurrence qui est la plus appropriée. Un autre exemple pourrait être l'acheminement de transactions par l'intermédiaire d'une autre entreprise associée ; il sera alors sans doute plus judicieux de considérer la transaction dont l'intermédiation fait partie comme un tout et non de traiter chaque transaction séparément.

3.10 Les approches de portefeuille constituent un autre cas de figure dans lequel les transactions d'un contribuable peuvent être agrégées. Une approche de portefeuille est une stratégie d'entreprise qui consiste, pour un contribuable, à regrouper certaines transactions afin de dégager un bénéfice adéquat sur l'ensemble du portefeuille plutôt que sur un seul produit du portefeuille. Par exemple, certains produits peuvent être commercialisés en réalisant un bénéfice faible ou même à perte, parce qu'ils génèrent une demande pour d'autres produits de la même entreprise qui sont ensuite vendus ou fournis en dégageant un bénéfice élevé (par exemple, des équipements et consommables sur le marché captif des pièces de rechange, comme les distributeurs à café et leurs capsules, ou les imprimantes et leurs cartouches). On constate des stratégies similaires dans différents secteurs d'activité. Les approches de portefeuille sont un exemple de stratégie d'entreprise qui peut devoir être prise en compte dans l'analyse de comparabilité et dans l'examen de la fiabilité de comparables. Voir les paragraphes 1.59-1.63 consacrés aux stratégies des entreprises. Toutefois, comme l'expliquent les paragraphes 1.70-1.72, ces considérations n'expliqueront pas des pertes globales ou des mauvais résultats sur une période prolongée. En outre, pour être acceptables, les approches de portefeuille doivent être correctement ciblées, car elles ne doivent pas servir pour appliquer une méthode de prix de transfert au niveau de l'ensemble de la société du contribuable dans les cas où différentes transactions répondent à différentes logiques économiques et doivent être segmentées. Voir les paragraphes 2.78-2.79. Enfin, les commentaires ci-dessus ne signifient pas qu'il serait acceptable qu'une entité membre d'un groupe multinational réalise un bénéfice inférieur au niveau de pleine concurrence pour avantager une autre entité du groupe multinational (voir en particulier le paragraphe 1.71).

3.11 S'il faut parfois évaluer conjointement certaines transactions conclues séparément entre entreprises associées pour déterminer si l'on a bien affaire à des conditions de pleine concurrence, d'autres

transactions faisant l'objet d'un contrat global entre entreprises associées peuvent nécessiter des évaluations séparées. Une entreprise multinationale peut regrouper en une seule transaction – assortie d'un prix unique – un certain nombre de prestations, comme la concession de brevets, de savoir-faire et de marques de fabrique, des prestations de services techniques et administratifs et la location d'installations de production. Cette formule est en général qualifiée d'arrangement global. Toutefois, de tels arrangements incluent rarement la vente de produits, bien que le prix de vente de produits puisse, lui, couvrir aussi quelques services annexes. Dans certains cas, il peut ne pas être possible d'évaluer l'arrangement dans son ensemble, et il faut donc en isoler les différents éléments. Dans ces cas, après avoir déterminé des prix de transfert distincts pour les différents éléments, l'administration fiscale devra néanmoins rechercher si le niveau des prix de transfert applicables à l'ensemble de l'arrangement est conforme au principe de pleine concurrence.

3.12 Même si les parties sont indépendantes, les arrangements globaux peuvent combiner des éléments qui sont soumis à un régime fiscal différent selon le droit interne et selon une convention concernant l'impôt sur le revenu. À titre d'exemple, les paiements de redevances peuvent être soumis à une retenue à la source, alors que des versements effectués au titre d'une location peuvent être imposés sur la valeur nette. Dans ces conditions, la détermination des prix de transfert dans une optique globale pourrait être encore justifiée et l'administration fiscale pourrait décider ensuite s'il est nécessaire, pour d'autres raisons d'ordre fiscal, d'attribuer le prix aux différents éléments de l'opération. En prenant cette décision, les administrations fiscales devront examiner l'arrangement entre entreprises associées comme s'il s'agissait d'arrangements similaires entre entreprises indépendantes. Les contribuables devront être en mesure de démontrer que l'arrangement global recouvre un prix de transfert convenable.

A.3.2 Compensations intentionnelles

3.13 Il y a compensation intentionnelle lorsque les entreprises associées intègrent sciemment cette compensation dans les conditions des transactions effectuées au sein du groupe. C'est le cas lorsqu'une entreprise associée a fourni à une autre entreprise associée du groupe une prestation qui est compensée dans une certaine mesure par des prestations différentes reçues de cette entreprise en échange. Ces entreprises peuvent indiquer que la prestation que chacune d'entre elles a reçue doit donner lieu à une compensation avec la prestation que chacune d'entre elles a fournie en paiement intégral ou partiel de cette prestation, de sorte qu'il n'y a lieu de prendre en compte que le gain net ou la perte nette occasionnée par la transaction pour évaluer le montant de l'impôt dû. Par exemple, une entreprise peut autoriser une autre entreprise à utiliser un brevet en échange de la fourniture de savoir-faire dans un autre domaine et indiquer que la transaction n'entraîne ni bénéfice ni perte pour aucune des parties concernées. De tels accords peuvent être parfois conclus entre des entreprises indépendantes et il y a lieu d'en examiner la conformité au principe de pleine concurrence pour déterminer la valeur des différentes prestations présentées comme des compensations.

3.14 L'importance et la complexité des compensations intentionnelles sont variables. Elles peuvent aller d'une simple compensation entre deux transactions (prenant par exemple la forme d'un prix de vente avantageux de produits manufacturés en échange d'un prix d'achat avantageux des matières premières utilisées pour les fabriquer) à un accord général portant sur le règlement de l'ensemble des prestations offertes aux deux parties sur une période donnée. Il est très peu probable que des entreprises indépendantes concluent ce dernier type d'accord à moins qu'il ne soit possible d'évaluer avec précision les différentes prestations et que le contrat ne soit conclu à l'avance. Normalement, des entreprises indépendantes préféreraient que leurs flux de recettes et de dépenses restent indépendants les uns des autres, et enregistrer les bénéfices ou les pertes résultant de transactions normales.

3.15 La prise en compte de compensations intentionnelles ne modifie pas la condition essentielle, qui est la conformité au principe de pleine concurrence des prix de transfert entre entreprises associées. Une

bonne pratique serait que les contribuables divulguent l'existence de compensations intentionnelles dans le cadre de deux ou plusieurs transactions entre entreprises associées et démontrent (ou déclarent qu'ils disposent de justificatifs nécessaires et ont effectué une analyse suffisante pour démontrer) que, une fois ces compensations prises en compte, les termes des transactions considérées sont compatibles avec le principe de pleine concurrence.

3.16 Il peut être nécessaire d'évaluer séparément les transactions pour déterminer si chacune d'entre elles est conforme au principe de pleine concurrence. Si les transactions doivent être analysées conjointement, il faudrait se montrer prudent dans le choix de transactions comparables et tenir compte des commentaires figurant aux paragraphes 3.9-3.12. Les dispositions concernant les compensations intentionnelles entre entreprises associées dans le cadre de transactions internationales peuvent n'être pas tout à fait compatibles avec celles qui concernent les compensations entre entreprises indépendantes dans un cadre purement national, en raison des différences de régime fiscal des compensations applicables dans les différents systèmes nationaux ou de différences dans le traitement des versements effectués, en application d'une convention fiscale bilatérale. Par exemple, l'existence d'une retenue à la source rendrait plus difficile une compensation entre des redevances et un chiffre d'affaires de vente.

3.17 À l'occasion d'une vérification, un contribuable peut tenter d'obtenir une réduction d'un ajustement du prix de transfert au titre d'une surévaluation involontaire du revenu imposable. L'administration fiscale a toute latitude pour donner ou non une suite favorable à une telle demande. Elle peut aussi examiner ces demandes dans le contexte des procédures amiables et des ajustements corrélatifs (voir chapitre IV).

A.3.3 Choix de la partie testée

3.18 Lorsqu'on applique une méthode du coût majoré, du prix de revente ou la méthode transactionnelle de la marge nette telles que décrites au chapitre II, il est nécessaire de choisir la partie à la transaction pour laquelle un indicateur financier (marge sur coûts, marge brute ou indicateur du bénéfice net) est testé. Le choix de la partie testée doit être compatible avec l'analyse fonctionnelle de la transaction. En règle générale, la partie testée est celle à qui une méthode de prix de transfert peut être appliquée de la manière la plus fiable et pour laquelle les comparables les plus fiables peuvent être trouvés ; ce sera le plus souvent celle dont l'analyse fonctionnelle est la moins complexe.

3.19 En voici une illustration. Supposons que l'entreprise A fabrique deux types de produits, P1 et P2, qu'elle vend à l'entreprise B, une entreprise associée dans un autre pays. Supposons que A fabrique les produits P1 en utilisant des actifs incorporels uniques de grande valeur qui appartiennent à B et en suivant des spécifications techniques définies par B. Supposons que dans cette transaction P1, A exerce uniquement des fonctions simples et n'apporte aucune contribution unique et de valeur en lien avec la transaction. Le plus souvent, la partie testée pour cette transaction P1 serait l'entreprise A. Supposons maintenant que A fabrique aussi les produits P2 pour lesquels elle possède et utilise des actifs incorporels uniques et de valeur, comme des brevets et des marques de fabrique de grande valeur, pour lesquels B agit en tant que distributeur. Supposons enfin que dans cette transaction P2, B exerce uniquement des fonctions simples et n'apporte aucune contribution unique et de valeur en lien avec la transaction. Le plus souvent, la partie testée pour cette transaction P2 serait l'entreprise B.

A.3.4 Informations sur la transaction contrôlée

3.20 Pour pouvoir sélectionner et appliquer la méthode de prix de transfert la plus appropriée aux circonstances du cas d'espèce, des informations sont requises sur les facteurs de comparabilité en lien avec la transaction contrôlée examinée, et en particulier sur les fonctions exercées, les actifs utilisés et les risques assumés par toutes les parties impliquées dans la transaction contrôlée, y compris la ou les

entreprises étrangères associées. En effet, même si les méthodes unilatérales (par exemple, méthodes du coût majoré, du prix de revente ou transactionnelle de marge nette qui font l'objet de commentaires détaillés au chapitre II) exigent uniquement d'examiner un indicateur financier ou un indicateur de bénéfice pour l'une des parties à la transaction (la « partie testée », voir les paragraphes 3.18-3.19), des informations sur les facteurs de comparabilité de la transaction contrôlée et en particulier sur l'analyse fonctionnelle de la partie non testée sont également requises afin de qualifier correctement la transaction contrôlée et de choisir la méthode de prix de transfert la plus fiable.

3.21 Lorsque la méthode de prix de transfert la plus appropriée aux circonstances du cas d'espèce, déterminée selon les indications des paragraphes 2.1-2.11, est une méthode transactionnelle du partage des bénéfices, des informations financières sont nécessaires sur toutes les parties à la transaction, tant nationales qu'étrangères. Compte tenu de la nature bilatérale de cette méthode, l'application de la méthode transactionnelle du partage des bénéfices nécessite des données particulièrement détaillées sur l'entreprise étrangère associée à la transaction. Cela inclut des informations sur les cinq facteurs de comparabilité afin de qualifier correctement la relation entre les parties et de démontrer que la méthode transactionnelle du partage des bénéfices est appropriée aux circonstances du cas d'espèce, ainsi que des informations financières (la détermination des bénéfices combinés à répartir et le partage de ce bénéfice s'appuient tous deux sur des données financières relatives à toutes les parties à la transaction, y compris l'entreprise étrangère associée). Par conséquent, il serait raisonnable d'attendre des contribuables qui ont l'intention d'utiliser une méthode transactionnelle du partage des bénéfices qu'ils soient prêts à fournir aux administrations fiscales les informations nécessaires relatives à l'entreprise étrangère associée à la transaction, y compris les données financières nécessaires pour procéder au partage du bénéfice.

3.22 Lorsque la méthode de détermination des prix de transfert la plus appropriée aux circonstances du cas d'espèce, déterminée selon les indications des paragraphes 2.1-2.11, est une méthode unilatérale, des informations financières sur la partie testée sont requises, en plus des informations mentionnées au paragraphe 3.20, que celle-ci soit une entreprise nationale ou étrangère. Si la méthode la plus appropriée est une méthode du prix de revente, du coût majoré ou transactionnelle de marge nette et si la partie testée est le résident étranger, des informations suffisantes sont requises pour pouvoir appliquer de manière fiable la méthode retenue à la partie testée étrangère et pour que l'administration fiscale du pays de la partie non testée puisse examiner l'application de la méthode à la partie étrangère associée. En revanche, lorsqu'une méthode unilatérale donnée est choisie comme étant la méthode la plus appropriée et si la partie testée est le contribuable national, l'administration fiscale n'a généralement aucune raison de demander plus d'informations financières sur l'entreprise étrangère associée.

3.23 Comme on l'a vu plus haut, l'analyse des prix de transfert nécessite de disposer d'informations sur les entreprises étrangères associées, dont la nature et la portée dépendent surtout de la méthode de prix de transfert utilisée. Toutefois, comme l'indique le paragraphe 5.11, pour rassembler ces informations, le contribuable pourra éprouver des difficultés qu'il ne rencontre pas pour établir ses propres informations. Ces difficultés doivent être prises en compte pour définir les règles et/ou procédures de documentation.

A.4 Transactions comparables sur le marché libre

A.4.1 Généralités

3.24 Une transaction comparable sur le marché libre est une transaction entre deux parties indépendantes qui est comparable à la transaction contrôlée examinée. Il peut s'agir d'une transaction comparable entre une partie à la transaction contrôlée et une partie indépendante (« comparable interne ») ou entre deux entreprises indépendantes dont aucune n'est impliquée dans la transaction contrôlée (« comparable externe »).

3.25 La comparaison des transactions contrôlées d'un contribuable avec d'autres transactions contrôlées effectuées par le même groupe multinational ou par un autre groupe n'est pas pertinente pour l'application du principe de pleine concurrence et ne devrait donc pas être utilisée par une administration fiscale comme base pour procéder à un ajustement des prix de transfert ou par un contribuable pour étayer sa politique en matière de prix de transfert.

3.26 La présence d'actionnaires minoritaires peut avoir pour conséquence que les transactions contrôlées d'un contribuable sont plus proches des conditions de pleine concurrence, mais elle n'est pas déterminante en soi. L'influence d'actionnaires minoritaires dépend de plusieurs facteurs, dont le fait de savoir s'ils détiennent une participation dans le capital de la société-mère ou dans le capital d'une de ses filiales, et s'ils possèdent et exercent effectivement une influence sur la fixation des prix des transactions intra-groupe.

A.4.2 Comparables internes

3.27 L'étape 4 du processus typique décrit au paragraphe 3.4 est un examen des comparables internes existants, s'il y en a. 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 onéreuses.

3.28 En revanche, les comparables internes ne sont pas toujours plus fiables et une transaction entre un contribuable et une partie indépendante ne peut pas toujours être considérée comme un comparable fiable pour des transactions contrôlées effectuées par le même contribuable. Les comparables internes, lorsqu'il en existe, doivent satisfaire aux cinq critères de comparabilité, exactement comme les comparables externes (voir les paragraphes 1.38-1.63). Les indications relatives aux ajustements de comparabilité s'appliquent aussi aux transactions comparables internes (voir les paragraphes 3.47-3.54). Supposons par exemple qu'un contribuable fabrique un produit particulier, en vend un volume significatif à un revendeur associé à l'étranger et un volume marginal à une partie indépendante. Dans une telle situation, la différence de volumes affectera de manière significative la comparabilité entre les deux transactions. S'il n'est pas possible de procéder à un ajustement raisonnablement précis permettant de supprimer les effets de cet écart, la transaction entre le contribuable et son client indépendant ne constituera pas un comparable fiable.

A.4.3 Comparables externes et sources d'informations

3.29 Il existe diverses sources d'informations pouvant servir à identifier des comparables externes potentiels. Cette sous-section examine plusieurs questions soulevées par les bases de données commerciales, les comparables étrangers et les informations non communiquées aux contribuables. En outre, lorsqu'il existe des comparables internes fiables, il peut être superflu de rechercher des comparables externes (voir les paragraphes 3.27-3.28).

A.4.3.1 Bases de données

3.30 Les bases de données commerciales, qui ont été mises au point par des éditeurs qui compilent les comptes déposés par des entreprises auprès des organismes administratifs concernés et qui les présentent dans un format électronique adapté aux recherches et à l'analyse statistique, constituent une source habituelle d'informations. Elles peuvent offrir un moyen pratique et parfois rentable d'identifier des comparables externes et constituer la source d'informations la plus fiable, en fonction de la situation.

3.31 On identifie fréquemment plusieurs limites aux bases de données commerciales. Étant donné que ces bases de données commerciales se fondent sur des informations publiques, elles n'existent pas dans

tous les pays, car tous les pays ne publient pas la même quantité d'informations sur leurs entreprises. En outre, lorsqu'elles sont disponibles, elles ne contiennent pas le même type d'informations pour toutes les entreprises exerçant leurs activités dans un pays donné, car les obligations en matière de communication d'information et de dépôt peuvent varier en fonction de la forme juridique de la société et selon qu'elle est ou non cotée en bourse. Ces bases de données doivent être utilisées avec prudence, car elles sont compilées et présentées à des fins autres que le calcul des prix de transfert. Les bases de données commerciales ne fournissent pas nécessairement des informations suffisamment détaillées pour justifier le choix d'une méthode de prix de transfert. Toutes les bases de données n'incluent pas le même niveau de détail et ne peuvent pas être utilisées avec la même confiance. Surtout, on constate dans de nombreux pays que les bases de données commerciales sont utilisées pour comparer des entreprises plutôt que des transactions, car les informations transactionnelles sur les tiers sont rarement rendues publiques. Voir le paragraphe 3.37 en ce qui concerne l'utilisation de données non transactionnelles de tiers.

3.32 L'utilisation d'une base de données commerciale peut être superflue si des informations fiables sont disponibles auprès d'autres sources, par exemple des comparables internes. Les bases de données commerciales doivent être utilisées de façon objective traduisant une volonté réelle d'identifier des informations sur des comparables fiables.

3.33 Lorsque des bases de données commerciales sont utilisées, la quantité ne doit pas prendre le pas sur la qualité. En pratique, réaliser une analyse de comparabilité en s'appuyant uniquement sur une base de données commerciale peut soulever des doutes quant à la fiabilité de l'analyse, compte tenu de la qualité des informations requises pour évaluer la comparabilité qui sont généralement contenues dans une base de données. Pour remédier à ces préoccupations, les recherches dans les bases de données peuvent être affinées au moyen d'autres informations publiques, en fonction des faits et des circonstances. Ce recours à d'autres sources vise à promouvoir la qualité par rapport à des approches standardisées et s'applique aux recherches effectuées par les contribuables/fiscalistes comme à celles des administrations fiscales. Il doit être appréhendé dans le cadre de l'examen, aux paragraphes 3.80-3.83, des coûts et de la charge administrative induite pour le contribuable.

3.34 Il existe également des bases de données propriétaires développées et gérées par des cabinets de conseil. Ces bases de données posent généralement les mêmes problèmes que les bases de données commerciales qui sont plus largement diffusées. Elles soulèvent une préoccupation supplémentaire concernant l'exhaustivité des données, car elles peuvent être basées sur une fraction plus limitée du marché que les bases de données commerciales. Lorsqu'un contribuable a utilisé une base de données propriétaire pour étayer ses prix de transfert, l'administration fiscale peut demander l'accès à cette base de données afin d'examiner les résultats soumis par le contribuable, pour des raisons évidentes de transparence.

A.4.3.2 Comparables de source étrangère ou comparables non nationaux

3.35 Les contribuables ne recherchent pas toujours des comparables pays par pays, par exemple lorsque les comparables disponibles à l'échelle nationale sont insuffisants, et/ou afin de réduire les coûts de conformité lorsque plusieurs entités d'un groupe multinational ont des analyses fonctionnelles comparables. Les comparables non nationaux ne doivent pas être systématiquement rejetés au seul motif qu'ils ne sont pas nationaux. Il convient de déterminer si des comparables non nationaux sont fiables au cas par cas, en examinant la mesure dans laquelle ils satisfont aux cinq critères de comparabilité. La fiabilité d'utilisation de recherches de comparables régionales pour plusieurs filiales d'un groupe multinational exerçant ses activités dans une région donnée du monde dépend des circonstances particulières dans lesquelles opère chacune de ces filiales. Voir les paragraphes 1.57-1.58 consacrés aux différences entre les marchés et aux analyses couvrant plusieurs pays. Des difficultés peuvent également provenir de différences de normes comptables.

A.4.3.3 Informations non communiquées aux contribuables

3.36 Les administrations fiscales peuvent disposer d'informations à la suite de vérifications effectuées auprès d'autres contribuables ou via d'autres sources qui ne peuvent pas être communiquées au contribuable. Toutefois, il serait injuste d'appliquer une méthode de prix de transfert en s'appuyant sur de telles données, à moins que l'administration fiscale soit en mesure, dans les limites des obligations de confidentialité requises par ses dispositions nationales, de communiquer ces données au contribuable de manière à lui permettre de défendre sa position et de sauvegarder ses droits grâce à un contrôle judiciaire efficace.

A.4.4 Utilisation de données non transactionnelles de tiers

3.37 Le caractère transactionnel des méthodes de prix de transfert et la question de l'agrégation éventuelle des transactions contrôlées du contribuable sont abordés aux paragraphes 3.9-3.12. Une question différente concerne le fait de savoir si des données non transactionnelles de tiers peuvent fournir des comparables fiables pour les transactions contrôlées d'un contribuable (ou pour un ensemble de transactions agrégées conformément aux paragraphes 3.9-3.12). En pratique, les données disponibles sur des tiers sont souvent des données agrégées, établies au niveau d'une entreprise ou d'un segment, en fonction des normes comptables applicables. La question de savoir si ces données non transactionnelles sur des tiers peuvent fournir des comparables fiables pour la transaction contrôlée d'un contribuable ou pour un ensemble de transactions agrégées conformément aux paragraphes 3.9-3.12 dépend notamment de la question de savoir si le tiers en question effectue une gamme de transactions sensiblement différentes. Lorsque des données segmentées sont disponibles, elles peuvent fournir de meilleurs comparables que des données non segmentées au niveau d'une entreprise, parce qu'elles mettent davantage l'accent sur l'aspect transactionnel, bien que les données segmentées puissent poser des problèmes liés à l'allocation des dépenses aux différents segments. De même, les données de tiers au niveau d'une entreprise peuvent fournir des comparables de meilleure qualité que des données segmentées dans certaines circonstances, par exemple lorsque les activités que recouvrent les comparables correspondent à la gamme de transactions contrôlées du contribuable.

A.4.5 Disponibilité limitée de comparables

3.38 L'identification de comparables potentiels doit viser à trouver les données les plus fiables, tout en sachant qu'elles ne seront pas toujours parfaites. Par exemple, les transactions indépendantes peuvent être rares sur certains marchés et dans certains secteurs. Il faudra parfois rechercher une solution pragmatique, en procédant au cas par cas, par exemple en élargissant la recherche et en utilisant des informations relatives à des transactions sur le marché libre réalisées dans le même secteur d'activité et sur un marché géographique comparable, mais par des tiers ayant des stratégies commerciales, modèles commerciaux ou autres circonstances économiques légèrement différents ; ou des informations relatives à des transactions sur le marché libre réalisées dans le même secteur d'activité mais sur d'autres marchés géographiques ; ou des informations relatives à des transactions sur le marché libre réalisées sur le même marché géographique, mais dans d'autres secteurs d'activité. Le choix entre ces diverses options dépendra des faits et circonstances du cas d'espèce, et en particulier de l'importance des effets escomptés des insuffisances de comparabilité sur la fiabilité de l'analyse.

3.39 Une méthode transactionnelle de partage des bénéfices peut, lorsque les circonstances s'y prêtent, être envisagée sans données comparables, par exemple lorsque l'absence de données comparables s'explique par l'apport de biens incorporels uniques de valeur par les deux parties à la transaction (voir le paragraphe 2.109). Toutefois, même dans les cas où les données comparables sont rares et imparfaites, la sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée doit être compatible avec l'analyse fonctionnelle des parties, voir le paragraphe 2.2.

A.5 *Sélection ou rejet de comparables potentiels*

3.40 Il existe principalement deux approches selon lesquelles l'identification de comparables éventuels peut être effectuée.

3.41 La première, que l'on peut qualifier d'« additive », consiste pour le contribuable à dresser la liste d'entreprises indépendantes dont il considère qu'elles réalisent des transactions potentiellement comparables. Des informations sont ensuite rassemblées sur les transactions effectuées par ces tiers, afin de confirmer si elles sont effectivement des comparables acceptables, sur la base de critères de comparabilité prédéterminés. Cette approche donne certainement des résultats bien ciblés – toutes les entreprises tierces concernées par l'analyse sont des acteurs sur le marché bien connus du contribuable. Comme indiqué ci-dessus, pour garantir un degré d'objectivité suffisant, il est important que le processus suivi soit transparent, systématique et vérifiable. L'approche « additive » peut être utilisée seule lorsque l'auteur de la recherche connaît un petit nombre de tiers qui effectuent des transactions comparables à la transaction contrôlée examinée. Il convient de signaler ici que l'approche « additive » présente des similarités avec l'approche suivie par un contribuable lors de l'identification de comparables internes. Dans la pratique, l'approche « additive » peut recouvrir à la fois des comparables internes et externes.

3.42 La seconde possibilité, l'approche « déductive », se fonde d'abord sur un vaste ensemble d'entreprises qui exercent leurs activités dans le même secteur, qui exercent des fonctions similaires et qui ne présentent pas de caractéristiques économiques sensiblement différentes. Cette liste est ensuite affinée grâce à l'utilisation de critères de sélection et d'informations publiques (par exemple, bases de données, sites Internet, connaissances acquises sur les concurrents du contribuable). Dans la pratique, l'approche dite déductive commence généralement par une recherche dans une base de données. Il est donc important de suivre les indications relatives aux comparables internes et aux sources d'informations sur les comparables externes, voir les paragraphes 3.24-3.39. Par ailleurs, l'approche déductive ne se prête pas à tous les cas et à toutes les méthodes et la présente section ne doit pas être interprétée comme ayant un impact sur les critères de sélection d'une méthode de prix de transfert tels qu'exposés aux paragraphes 2.1-2.11.

3.43 Dans la pratique, des critères à la fois quantitatifs et qualitatifs sont utilisés pour inclure ou rejeter des comparables potentiels. On trouve des exemples de critères qualitatifs dans les portefeuilles de produits et les stratégies des entreprises. Les critères quantitatifs les plus communs sont :

- Les critères touchant à la taille de l'entreprise (chiffre d'affaires, éléments d'actif ou effectifs). La taille de la transaction en valeur absolue ou en proportion des activités des parties peut influencer la position concurrentielle relative de l'acheteur et du vendeur et donc la comparabilité.
- Les critères liés aux éléments d'actif incorporels tels que la valeur nette des éléments d'actif incorporels rapportée à la valeur nette totale des éléments d'actif, ou le ratio des dépenses de recherche et développement (R&D) sur le chiffre d'affaires lorsqu'il est disponible : ils permettent, par exemple, d'exclure les entreprises qui ont à leur bilan des éléments d'actif incorporels de valeur ou qui exercent des activités de R&D significatives lorsque la partie testée ne détient pas d'éléments incorporels de valeur et ne participe à des activités de R&D significatives.
- Les critères liés à l'importance des ventes à l'exportation (chiffre d'affaires à l'export sur chiffre d'affaires total), dans les cas appropriés.
- Les critères liés aux stocks, en valeur absolue ou relative, dans les cas appropriés.

- D'autres critères permettant d'exclure les tiers se trouvant dans des situations particulières, telles que les entreprises nouvelles, les entreprises en faillite, etc. lorsqu'il est évident que ces situations particulières empêchent d'établir des comparaisons pertinentes.

Le choix et l'application des critères de sélection dépendent des faits et circonstances propres à chaque cas particulier et la liste ci-dessus n'est ni limitative, ni impérative.

3.44 L'approche « déductive » présente l'avantage d'être plus transparente et reproductible que l'approche « additive ». Elle est également plus simple à vérifier parce que l'examen se concentre sur le processus et sur la pertinence des critères de sélection retenus. Cela étant, il est évident que la qualité des résultats de l'approche « déductive » dépend de la qualité des outils de recherche sur lesquels elle se fonde (par exemple, qualité de la base de données lorsqu'une telle base est utilisée et possibilité de se procurer des informations suffisamment détaillées). Ceci peut d'ailleurs constituer une limitation d'ordre pratique dans certains pays où la fiabilité et l'utilité des bases de données utilisées dans les analyses de comparabilité peuvent être sujettes à caution.

3.45 Il ne serait pas approprié de donner systématiquement la préférence à une approche par rapport à l'autre parce que, en fonction des circonstances du cas d'espèce, il peut être plus intéressant d'utiliser une approche « additive » ou une approche « déductive », voire une combinaison des deux. L'approche « additive » et l'approche « déductive » ne sont souvent pas utilisées de façon exclusive. Dans une approche « déductive » typique, en plus des recherches effectuées dans des bases de données, il est courant d'ajouter des tiers, par exemple des concurrents connus (ou des tiers dont on sait qu'ils effectuent des transactions potentiellement comparables à celles du contribuable), qu'une simple recherche déductive ne permettrait pas d'identifier, par exemple parce qu'ils sont codifiés dans un secteur d'activité différent. Dans ce cas, l'approche « additive » permet d'améliorer la qualité de l'approche « déductive ».

3.46 Le processus suivi pour identifier des comparables potentiels est l'un des aspects les plus critiques de l'analyse de comparabilité et doit être transparent, systématique et vérifiable. En particulier, le choix des critères de sélection exerce une influence considérable sur le résultat de l'analyse et doit tenir compte des caractéristiques économiques les plus pertinentes des transactions comparées. Il serait impossible d'éliminer complètement tout élément subjectif lors de la sélection des comparables ; mais, il est possible d'œuvrer pour renforcer de manière importante l'objectivité et garantir la transparence dans la mise en œuvre d'éléments subjectifs. Garantir la transparence du processus peut dépendre de la possibilité de communiquer les critères utilisés pour sélectionner les comparables potentiels et d'expliquer les raisons pour lesquelles certains comparables potentiels ont été rejetés. L'objectivité et la transparence du processus peuvent aussi dépendre de l'accès de la personne chargée de l'examen (qu'il s'agisse du contribuable ou de l'administration fiscale) aux informations relatives au processus suivi et aux mêmes sources de données. Le chapitre V aborde les questions de documentation du processus d'identification de comparables.

A.6 *Correctifs ou ajustements de comparabilité*

3.47 La nécessité d'ajuster les comparables et l'exigence d'exactitude et de fiabilité sont soulignées à plusieurs reprises dans ces Principes, tant pour l'application générale du principe de pleine concurrence que plus spécifiquement dans le cadre de chaque méthode. Le paragraphe 1.33 stipule qu'être comparable signifie qu'aucune des différences éventuelles entre les situations comparées ne pourrait influencer de manière significative sur l'élément examiné du point de vue méthodologique, ou que des ajustements de comparabilité raisonnablement fiables peuvent être pratiqués pour éliminer l'incidence de telles différences. L'opportunité d'effectuer des ajustements de comparabilité (et, dans ce cas, les types d'ajustements à effectuer) dans chaque cas particulier sont une question de jugement et doivent être évalués à la lumière des commentaires sur les coûts et de la charge administrative figurant à la section C.

A.6.1 Différents types d'ajustements de comparabilité

3.48 Les exemples d'ajustements de comparabilité incluent les ajustements visant à éliminer les effets des différences de normes comptables entre les transactions contrôlées et les transactions sur le marché libre ; la segmentation des données financières visant à éliminer les transactions non comparables significatives ; les ajustements visant à tenir compte des différences dans le capital, les fonctions, les actifs et les risques.

3.49 L'annexe au chapitre III fournit un exemple d'ajustement du fonds de roulement visant à tenir compte de différents niveaux de comptes clients, comptes fournisseurs et stocks. Le fait que de tels ajustements soient effectués dans la pratique ne signifie pas qu'ils doivent l'être automatiquement ou systématiquement. Au contraire, il convient au préalable de démontrer que l'ajustement proposé améliore la comparabilité (comme pour tout type d'ajustement). En outre, un niveau de fonds de roulement très différent entre la partie contrôlée et les tiers indépendants peut justifier un examen plus poussé des caractéristiques de comparabilité du comparable potentiel.

A.6.2 Objet des ajustements de comparabilité

3.50 Les ajustements de comparabilité devraient être envisagés lorsque (et seulement lorsque) on peut s'attendre à ce qu'ils améliorent la fiabilité des résultats. Des observations s'imposent concernant l'importance de la différence pour laquelle un ajustement est envisagé, la qualité des données ajustées, l'objet de l'ajustement opéré et la fiabilité de la méthode qui sous-tend l'ajustement.

3.51 Les ajustements de comparabilité ne sont nécessaires que s'ils visent à corriger des différences qui ont un effet significatif sur la comparaison. Il y aura toujours des différences entre les transactions contrôlées du contribuable et chacun des comparables tiers. La simple existence d'une différence non ajustée ne doit pas conduire à rejeter une comparaison dès lors que cette différence n'a pas d'effet significatif sur la comparabilité. En revanche, la nécessité d'apporter des ajustements nombreux ou très importants aux principaux facteurs de comparabilité pourrait indiquer que les transactions des tiers ne sont en fait pas suffisamment comparables.

3.52 Les données sur les comparables potentiels ne méritent pas toujours les ajustements proposés. Par exemple, il peut ne pas être utile de corriger des différences dans les comptes clients si des différences importantes de normes comptables n'ont par ailleurs pas pu être résolues. De même, des ajustements sophistiqués peuvent parfois créer l'impression fallacieuse que le résultat est « scientifique », fiable et exact.

A.6.3 Fiabilité de l'ajustement réalisé

3.53 Il n'y a pas lieu de considérer certains ajustements de comparabilité, comme les ajustements du fonds de roulement, comme « standards » et non discutables, tandis que d'autres ajustements de comparabilité, comme ceux apportés parfois pour tenir compte du risque pays, seraient considérés comme plus subjectifs, et par conséquent devant faire l'objet de plus de justifications et de fiabilité. Les seuls ajustements qui devraient être pratiqués sont ceux dont on attend qu'ils améliorent la comparabilité.

A.6.4 Documentation et test des ajustements de comparabilité

3.54 Assurer le niveau de transparence requis peut requérir une explication des ajustements effectués, des raisons pour lesquelles ces ajustements sont considérés comme appropriés, de la manière dont ils ont été calculés, de la manière dont ils ont modifié les résultats pour chaque comparable et de la manière dont l'ajustement améliore la comparabilité. Les questions relatives à la documentation des ajustements de comparabilité sont commentées au chapitre V.

A.7 *Intervalle de pleine concurrence*

A.7.1 *Généralités*

3.55 Dans certains cas, il sera possible d'appliquer le principe de pleine concurrence en aboutissant à un seul chiffre (par exemple, un prix ou une marge) qui sera la donnée la plus fiable pour établir si une transaction s'est faite ou non dans des conditions de pleine concurrence. Mais très souvent, comme la fixation des prix de transfert n'est pas une science exacte, 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.

3.56 Dans certains cas, les transactions comparables examinées n'auront pas toutes un degré de comparabilité relativement équivalent. Lorsqu'il est possible de déterminer que certaines transactions sur le marché libre ont un degré de comparabilité inférieur à d'autres, elles devraient être éliminées.

3.57 Il se peut également qu'après qu'on se soit efforcé d'exclure les points qui ont un moindre degré de comparabilité, on obtienne un intervalle composé de points pour lesquels on considère, compte tenu de la méthodologie employée pour sélectionner les comparables et des limites quant aux informations disponibles sur lesdits comparables, qu'il subsiste des insuffisances en termes de comparabilité qui ne peuvent pas être identifiées et/ou quantifiées et qui ne sont donc pas corrigées. En pareils cas, si l'intervalle inclut un nombre important d'observations, des outils statistiques qui prennent en compte la tendance centrale afin de restreindre l'intervalle (tels que l'intervalle interquartile ou d'autres centiles) pourraient permettre de renforcer la fiabilité de l'analyse.

3.58 On peut également obtenir un intervalle de pleine concurrence lorsqu'on applique plusieurs méthodes pour évaluer une transaction entre entreprises associées. Par exemple, deux méthodes dotées d'un degré similaire de comparabilité pourront être utilisées pour juger si une transaction contrôlée est conforme au principe de pleine concurrence. Chacune de ces méthodes pourra aboutir à un résultat ou un intervalle de résultats différents de ceux obtenus avec l'autre méthode, du fait des différences de nature entre les méthodes et entre les données correspondantes pertinentes pour l'application d'une méthode particulière. Néanmoins, chaque méthode pourrait être utilisée séparément pour définir un intervalle acceptable de pleine concurrence. Les données résultant de ces intervalles pourraient permettre de déterminer avec plus d'exactitude l'intervalle de pleine concurrence, par exemple lorsque les intervalles se chevauchent, ou de réexaminer l'exactitude des méthodes utilisées lorsque les intervalles ne se chevauchent pas. Il n'est pas possible d'établir une règle générale en ce qui concerne l'utilisation d'intervalles obtenus en appliquant plusieurs méthodes, dans la mesure où les conclusions tirées de cette utilisation dépendront de la fiabilité comparée des méthodes appliquées pour déterminer les intervalles et de la qualité des informations utilisées dans le cadre des différentes méthodes.

3.59 Lorsque l'application de la méthode la plus appropriée (ou de plusieurs méthodes le cas échéant, voir le paragraphe 2.11) aboutit à un intervalle composé de plusieurs points, un écart important entre les points de l'intervalle de pleine concurrence ainsi défini peut indiquer que les données utilisées pour établir certains de ces points ne sont peut-être pas aussi fiables que celles qui ont servi à obtenir les autres points de l'intervalle, ou que l'écart tient à certaines caractéristiques des données comparables qui exigent des correctifs. En pareils cas, il pourra être nécessaire d'analyser de plus près les points en question pour déterminer s'il convient de les inclure dans un quelconque intervalle de pleine concurrence.

A.7.2 Sélection du point le plus approprié dans l'intervalle

3.60 Si la condition de la transaction entre entreprises associées (par exemple, le prix ou la marge) se situe à l'intérieur de l'intervalle de pleine concurrence, il n'y a pas lieu de procéder à un ajustement.

3.61 Si la condition de la transaction entre entreprises associées (par exemple, le prix ou la marge) se situe en dehors de cet intervalle de pleine concurrence déterminé par l'administration fiscale, le contribuable devrait avoir la possibilité de démontrer que les conditions de la transaction sont conformes au principe de pleine concurrence et que l'intervalle de pleine concurrence englobe leurs résultats (c'est-à-dire que l'intervalle de pleine concurrence est différent de celui déterminé par l'administration fiscale). Si le contribuable ne peut apporter cette démonstration, l'administration fiscale devrait déterminer le point de l'intervalle auquel il convient d'ajuster la condition de la transaction entre entreprises associées.

3.62 Pour déterminer ce point, lorsque l'intervalle comprend des résultats dont le degré de fiabilité est relativement équivalent et élevé, on pourrait considérer que n'importe quel point de l'intervalle satisfait au principe de pleine concurrence. Lorsque des défauts de comparabilité demeurent ainsi que noté au paragraphe 3.57, il peut être approprié d'utiliser des mesures de tendance centrale (par exemple la médiane, la moyenne ou des moyennes pondérées, etc., selon les caractéristiques spécifiques de l'ensemble de données) pour déterminer le point d'ajustement, afin de minimiser le risque d'erreur dû aux défauts de comparabilité non identifiés ou non quantifiables.

A.7.3 Résultats extrêmes : questions de comparabilité

3.63 Les résultats extrêmes peuvent consister en des pertes ou des bénéfices inhabituellement élevés. Les résultats extrêmes peuvent avoir un impact sur l'indice financier examiné dans le cadre de la méthode retenue (par exemple, la marge brute lors de l'application d'une méthode du prix de revente ou un indicateur du bénéfice net lors de l'application d'une méthode transactionnelle de la marge nette). Ils peuvent aussi affecter d'autres éléments, comme les éléments exceptionnels hors exploitation, mais refléter toutefois des circonstances exceptionnelles. Lorsqu'un ou plusieurs des comparables potentiels présentent des résultats extrêmes, il conviendrait de procéder à un examen complémentaire pour comprendre les raisons de tels résultats. La raison peut être une insuffisance de comparabilité ou des conditions exceptionnelles rencontrées par une tierce partie par ailleurs tout à fait comparable. Un résultat extrême peut être exclu au motif qu'un défaut de comparabilité significatif auparavant négligé a été mis au jour, et non pas au seul motif que le résultat venant du « comparable » proposé semble simplement très différent des résultats observés pour d'autres « comparables » proposés.

3.64 Une entreprise indépendante ne poursuivrait pas des activités déficitaires à moins de pouvoir raisonnablement compter sur des bénéfices futurs. Voir les paragraphes 1.70 à 1.72. En particulier, des fonctions simples ou à faible risque ne sont pas censées générer des pertes sur une longue période. Cela ne veut pas dire pour autant que des transactions déficitaires ne peuvent jamais servir de comparables. De façon générale, toutes les informations pertinentes doivent être utilisées et il ne devrait pas y avoir de règle prépondérante sur l'inclusion ou l'exclusion des comparables déficitaires. En effet, c'est la situation particulière de la société concernée qui doit déterminer son statut de comparable et non pas son résultat financier.

3.65 De façon générale, une transaction sur le marché libre déficitaire doit déclencher des recherches complémentaires afin de déterminer si elle peut ou non servir de comparable. Les circonstances dans lesquelles des transactions/entreprises déficitaires doivent être exclues de la liste des comparables comprennent les cas où les pertes ne reflètent pas des conditions d'activité normales, et où les pertes subies par des tierces parties reflètent des risques tels qu'ils ne sont pas comparables à ceux qu'assume le contribuable dans ses transactions contrôlées. Les comparables déficitaires qui satisfont à l'analyse de comparabilité ne devraient toutefois pas être rejetés au seul motif qu'ils subissent des pertes.

3.66 Un examen similaire devrait être entrepris pour les comparables potentiels qui déclarent des profits anormalement élevés par rapport aux autres comparables potentiels.

B. Cadre temporel et comparabilité

3.67 La comparabilité pose des problèmes concernant notamment la date d'origine, de collecte et de production des informations sur les facteurs de comparabilité et les transactions comparables sur le marché libre qui sont utilisées dans une analyse de comparabilité. Voir les paragraphes 5.3, 5.4, 5.5, 5.9 et 5.14 du chapitre V en ce qui concerne les questions de cadre temporel dans le contexte des exigences documentaires en matière de prix de transfert.

B.1 Date d'origine

3.68 En principe, les informations concernant les conditions de transactions comparables sur le marché libre qui ont été entreprises ou effectuées au cours de la même période que la transaction contrôlée (« transactions contemporaines sur le marché libre ») sont censées être les informations les plus fiables à utiliser dans une analyse de comparabilité, parce qu'elles reflètent la manière dont des parties indépendantes se sont comportées dans un environnement économique analogue à celui de la transaction contrôlée du contribuable. Toutefois, en pratique, les informations disponibles sur les transactions contemporaines sur le marché libre peuvent être limitées, en fonction de leur date de collecte.

B.2 Date de collecte

3.69 Dans certains cas, les contribuables établissent une documentation de leurs prix de transfert afin de démontrer qu'ils se sont efforcés de respecter le principe de pleine concurrence lorsque leurs transactions intragroupe ont été entreprises, c'est-à-dire sur une base *ex ante* (approche dite de la « fixation de prix de pleine concurrence »), en se basant sur des renseignements dont ils pouvaient raisonnablement disposer à ce moment. Ces renseignements englobent non seulement des informations sur des transactions comparables des années antérieures, mais également des informations sur les changements économiques et sur le marché qui peuvent s'être produits entre ces années antérieures et l'année de la transaction contrôlée. En effet, des parties indépendantes dans des circonstances comparables ne fonderaient pas leurs décisions de prix uniquement sur des données historiques.

3.70 Dans d'autres cas, les contribuables peuvent être tenus de tester le résultat effectif de leurs transactions contrôlées afin de démontrer que les conditions de ces transactions respectaient le principe de pleine concurrence, c'est-à-dire sur une base *ex post* (approche dite du « test du résultat de pleine concurrence »). Habituellement, ce test a lieu lors de l'établissement de la déclaration fiscale en fin d'année.

3.71 Les approches de la fixation de prix de pleine concurrence et du test du résultat de pleine concurrence, ainsi que des combinaisons de ces deux approches, sont mises en œuvre par les pays de l'OCDE. Un problème de double imposition peut se poser lorsqu'une transaction contrôlée a lieu entre deux entreprises associées dans des pays qui appliquent des approches différentes, conduisant à des résultats différents, par exemple à cause d'un écart entre les anticipations d'évolution du marché prises en compte dans l'approche de fixation de prix de pleine concurrence et les résultats effectifs observés avec l'approche de test du résultat de pleine concurrence. Voir les paragraphes 4.38 et 4.39. Les autorités compétentes sont invitées à faire tout leur possible pour résoudre tout problème de double imposition qui pourrait résulter des différences d'approches entre pays en ce qui concerne les ajustements en fin d'année et qui pourrait leur être soumis dans le cadre d'une procédure amiable (article 25 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE).

B.3 Évaluation très incertaine au départ et événements imprévisibles

3.72 La question se pose de savoir s'il faut tenir compte, dans l'analyse des prix de transfert, d'événements futurs qui étaient imprévisibles au moment du test d'une transaction contrôlée, en particulier lorsque l'évaluation était alors très incertaine, et dans l'affirmative comment en tenir compte. Cette question doit être résolue, tant par les contribuables que par les administrations fiscales, en se référant à ce que des entreprises indépendantes auraient fait dans des circonstances comparables pour tenir compte, dans la fixation du prix de la transaction, de l'incertitude de l'évaluation.

3.73 Le raisonnement qu'on trouve aux paragraphes 6.28-6.32 et dans l'annexe au chapitre VI « Exemples illustrant les Principes sur les actifs incorporels dont l'évaluation est très incertaine » concernant les incorporels dont la valeur est grandement incertaine au moment de la transaction s'applique par analogie à d'autres types de transactions présentant des incertitudes d'évaluation. La principale question est de déterminer si l'évaluation était suffisamment incertaine au départ pour justifier que les parties opérant dans des conditions de pleine concurrence auraient exigé un mécanisme d'ajustement de prix, ou si le changement de valeur constituait un fait si fondamental qu'il aurait entraîné une renégociation de la transaction. Lorsque tel est le cas, l'administration fiscale serait fondée à déterminer le prix de pleine concurrence pour la transaction en se fondant sur la clause d'ajustement ou sur la renégociation qui serait opérée dans des conditions de pleine concurrence pour une transaction comparable sur le marché libre. Dans d'autres circonstances, lorsqu'il n'y a pas de raison de considérer que l'évaluation était suffisamment incertaine au départ pour justifier le fait que des parties auraient exigé une clause d'ajustement de prix ou auraient renégocié les termes du contrat, l'administration fiscale n'aurait pas de raison de procéder à un tel ajustement qui constituerait un ajustement *a posteriori* injustifié. La simple existence de l'incertitude ne doit pas entraîner d'office un ajustement *ex post* sans tenir compte de ce que des entreprises indépendantes auraient fait ou ce dont elles seraient convenues.

B.4 Données portant sur des exercices postérieurs à celui de la transaction

3.74 Les données portant sur des exercices postérieurs à celui où a eu lieu la transaction peuvent aussi être utiles pour l'examen des prix de transfert, mais il faut alors veiller à éviter les effets pervers de l'analyse rétrospective. Par exemple, des données d'années ultérieures peuvent être utiles dans la comparaison des cycles de vie des produits pour des transactions entre entreprises associées et entre entreprises indépendantes lorsqu'il s'agit de déterminer si la transaction sur le marché libre constitue un bon élément de comparaison pour l'application d'une méthode particulière. Le comportement ultérieur des parties devra également être pris en compte pour s'assurer des conditions effectives qui régissent leurs transactions.

B.5 Données pluriannuelles

3.75 En pratique, l'examen de données pluriannuelles est souvent utile lors d'une analyse de comparabilité, mais ce n'est pas une exigence systématique. Des données pluriannuelles doivent être utilisées dans les cas où elles permettent d'améliorer l'analyse des prix de transfert. Il n'y a pas lieu de fixer de normes quant au nombre d'années qui doivent être couvertes par les analyses pluriannuelles.

3.76 Afin d'appréhender parfaitement les faits et les circonstances de la transaction entre entreprises associées, il pourrait en général être utile d'examiner des données portant à la fois sur l'exercice vérifié et des exercices antérieurs. L'analyse de cette information pourrait faire apparaître des faits qui ont pu influencer (ou auraient dû influencer) la fixation du prix de transfert. Les données d'exercices antérieurs permettront de savoir, par exemple, si la perte déclarée par le contribuable pour une transaction fait suite à une série de pertes antérieures pour des transactions similaires, si elle est le résultat de conditions économiques particulières au cours d'un exercice antérieur qui ont eu pour effet d'accroître les

coûts au cours d'exercices ultérieurs, ou si elle tient au fait que le produit se trouve à la fin de son cycle de vie. Une telle analyse peut être particulièrement fructueuse lorsqu'on applique une méthode transactionnelle de bénéfices. Voir le paragraphe 1.72 sur l'utilité de données pluriannuelles pour examiner des situations de pertes. Les données pluriannuelles peuvent aussi améliorer la compréhension de contrats à long terme.

3.77 Les données pluriannuelles seront également utiles pour éclairer la conjoncture dans laquelle opèrent les entreprises comparables et les cycles de vie de leurs produits. Les différences tenant à l'évolution de la conjoncture ou au cycle de vie des produits peuvent avoir sur les conditions de fixation des prix de transfert une incidence substantielle qu'il est nécessaire d'évaluer pour se prononcer sur la comparabilité. Les données des exercices antérieurs permettront de savoir si une entreprise indépendante qui a effectué une transaction comparable a été affectée par des conditions économiques comparables d'une manière comparable, ou si des conditions différentes au cours d'un exercice antérieur ont eu une telle incidence sur le prix ou le bénéfice que la transaction de l'entreprise ne doit pas être considérée comme comparable.

3.78 Des données pluriannuelles peuvent aussi améliorer le processus de sélection de comparables de tiers, par exemple en identifiant les résultats qui peuvent faire apparaître un écart significatif par rapport aux caractéristiques sous-jacentes de comparabilité de la transaction entre entreprises associées examinée, ce qui aboutit dans certains cas à rejeter le comparable ; elles peuvent aussi permettre de déceler des anomalies dans les informations sur les tiers.

3.79 L'utilisation de données pluriannuelles n'implique pas nécessairement l'utilisation de moyennes pluriannuelles. Néanmoins, l'utilisation de données et de moyennes pluriannuelles peut parfois améliorer la fiabilité de l'intervalle. Voir aux paragraphes 3.57-3.62 un examen des instruments statistiques.

C. Respect des obligations fiscales par les contribuables

3.80 Une question qui se pose lorsqu'on met en perspective la nécessité de réaliser des analyses de comparabilité concerne la charge et les coûts supportés par le contribuable pour identifier des comparables potentiels et se procurer des informations détaillées. Il est admis que le coût des informations peut être très problématique, surtout pour les entreprises de taille petite ou moyenne, mais aussi pour les groupes multinationaux qui gèrent de très nombreuses transactions contrôlées dans de multiples pays. Les paragraphes 4.28, 5.6, 5.7 et 5.28 reconnaissent explicitement la nécessité d'une application raisonnable de l'obligation de documenter la comparabilité.

3.81 Lorsqu'on entreprend une analyse de comparabilité, il n'est pas nécessaire d'effectuer une recherche exhaustive de toutes les sources d'informations pertinentes potentielles. Les contribuables et les administrations fiscales doivent faire preuve de discernement pour déterminer si des comparables donnés sont fiables.

3.82 À titre de bonne pratique, les contribuables devraient mettre en place un processus pour établir, suivre et revoir leurs prix de transfert, en tenant compte de l'importance des transactions, de leur complexité, du niveau de risque impliqué et du fait qu'elles ont été effectuées dans un environnement stable ou en mutation. Une approche pratique de ce type serait conforme à la stratégie d'évaluation pragmatique des risques ou au concept de gestion commerciale prudente. En pratique, cela signifie qu'il serait raisonnable pour un contribuable de consacrer relativement moins d'efforts à trouver des informations sur des comparables à l'appui de transactions contrôlées moins importantes ou moins significatives. Pour des transactions simples effectuées dans un environnement stable et dont les caractéristiques restent identiques ou similaires, il ne serait pas nécessaire d'effectuer chaque année une analyse de comparabilité détaillée avec une analyse fonctionnelle.

3.83 Les questions afférentes aux prix de transfert concernent de plus en plus de petites et moyennes entreprises et le nombre de transactions internationales ne cesse de croître. Bien que le principe de pleine concurrence s'applique de la même manière aux petites et moyennes entreprises et transactions, des formules souples peuvent être appropriées pour trouver une solution raisonnable à chaque cas de prix de transfert.

Annexe I au chapitre II :

Sensibilité des indicateurs de marge brute et de marge nette

Le chapitre II, partie III, section B de ces Principes contient des instructions générales sur la méthode transactionnelle de la marge nette.

Les hypothèses relatives aux accords de pleine concurrence utilisées dans les exemples suivants sont formulées à titre d'illustration uniquement et ne doivent pas être considérées comme imposant tel ou tel ajustement ou accord de pleine concurrence dans des situations concrètes impliquant un secteur d'activité en particulier. Ces exemples cherchent à illustrer l'utilisation des Principes dans le domaine auquel ils se réfèrent, mais ce sont les faits et circonstances propres au cas d'espèce qui doivent déterminer leur application pratique.

En outre, les commentaires ci-dessous portent sur l'application d'une méthode transactionnelle de la marge nette dans les cas où, compte tenu des faits et circonstances spécifiques et en particulier de l'analyse de comparabilité (y compris fonctionnelle) de la transaction et de l'examen des informations disponibles sur des comparables sur le marché libre, cette méthode s'avère être la plus appropriée.

1. Il est reconnu que la marge nette peut être moins sensible à certaines différences dans les caractéristiques des produits que les méthodes du prix comparable sur le marché libre ou du prix de revente. Dans la pratique, lorsqu'on applique la méthode transactionnelle de la marge nette, on met davantage l'accent sur la comparabilité fonctionnelle que sur les caractéristiques des produits. Néanmoins, la méthode transactionnelle de la marge nette peut être moins sensible à certaines différences dans les fonctions qui se manifestent par des variations des dépenses d'exploitation, comme illustré ci-dessous.

Illustration 1 :

Effet de différences dans l'étendue et la complexité de l'activité marketing exercée par un distributeur.

L'exemple ci-dessous est donné à titre d'illustration uniquement. Il n'entend pas fournir d'indications sur la sélection de la méthode de fixation des prix de transfert, ou sur la sélection des comparables, sur l'efficacité des distributeurs ou sur le taux de rendement de pleine concurrence, mais vise uniquement à illustrer les effets de différences d'étendue et de complexité de la fonction marketing d'un distributeur et des comparables.

	Cas 1 Le distributeur exerce une activité marketing limitée	Cas 2 Le distributeur exerce une activité marketing plus importante
Ventes de produit (à des fins d'illustration, on suppose que les deux distributeurs vendent le même volume du même produit sur le même marché au même prix)	1 000	1 000
Prix d'achat au fabricant, compte tenu de l'importance de l'activité marketing du distributeur, selon l'analyse fonctionnelle	600	480 (*)
Marge brute	400 (40%)	520 (52%)
Dépenses marketing	50	150
Autres charges (frais généraux)	300	300
Marge nette	50 (5%)	70 (7%)

(*) On suppose que, dans ce cas, la différence de 120 dans le prix de la transaction correspond aux différences dans l'étendue et la complexité de l'activité marketing exercée par le distributeur (dépendance supplémentaire de 100 plus rémunération de l'activité du distributeur)

2. Dans l'illustration 1, si un contribuable traite avec un fabricant associé dans les conditions du cas 2, tandis que les tiers « comparables » opèrent dans les conditions du cas 1, et à supposer que les différences dans l'étendue et la complexité de l'activité marketing ne sont pas identifiées faute d'informations suffisamment détaillées sur les tiers « comparables », le risque d'erreur lorsqu'on applique une méthode de la marge brute pourrait être de 120 (12 % x 1 000), tandis qu'il serait de 20 (2 % x 1 000) si une méthode de la marge nette est utilisée. Cela illustre le fait que, en fonction des circonstances spécifiques et notamment de l'effet des différences fonctionnelles sur la structure des coûts et sur le chiffre d'affaires des « comparables », les marges nettes peuvent être moins sensibles que les marges brutes aux différences dans l'étendue et la complexité de certaines fonctions.

Illustration 2 :

Effet d'une différence de niveau de risque assumé par un distributeur.

L'exemple ci-dessous est donné à titre d'illustration uniquement. Il n'entend pas fournir d'indications sur la sélection de la méthode de fixation des prix de transfert, ou des comparables, sur l'efficacité des distributeurs ou sur le taux de rendement de pleine concurrence, mais vise uniquement à illustrer les effets des différences de niveau de risque assumé par un distributeur et par des comparables.

	Cas 1 Le distributeur n'assume pas le risque d'obsolescence des produits parce qu'il bénéficie d'une « clause de reprise des stocks » aux termes de laquelle le fabricant s'engage à racheter tous les stocks invendus.	Cas 2 Le distributeur assume le risque d'obsolescence des produits parce qu'il ne bénéficie pas d'une « clause de reprise des stocks » dans sa relation contractuelle avec le fabricant.
Ventes de produit (à des fins d'illustration, on suppose que les deux distributeurs vendent le même volume du même produit sur le même marché au même prix)	1 000	1 000
Prix d'achat au fabricant compte tenu du risque d'obsolescence selon l'analyse fonctionnelle	700	640 (*)
Marge brute	300 (30%)	360 (36%)
Perte sur stocks obsolètes	0	50
Autres charges (frais généraux)	250	250
Marge nette	50 (5%)	60 (6%)

(*) On suppose que, dans ce cas, la différence de 60 dans le prix de la transaction correspond à la différence de répartition du risque d'obsolescence entre le fabricant et le distributeur (perte supplémentaire estimée à 50 plus rémunération du risque du distributeur), soit le prix de la clause contractuelle de « reprise des stocks ».

3. Dans l'illustration 2, si une transaction contrôlée est effectuée dans les conditions du cas 1 alors que les tiers « comparables » opèrent dans les conditions du cas 2, et à supposer que la différence de niveau de risque n'est pas identifiée faute d'informations suffisamment détaillées sur les tiers « comparables », le risque d'erreur lorsqu'on applique une méthode de marge brute pourrait être de 60 (6 % x 1 000) au lieu de 10 (1 % x 1 000) avec une méthode de marge nette. Cela illustre le fait que, en fonction des circonstances spécifiques et notamment de l'effet des différences de niveau de risque sur la structure des coûts et sur le chiffre d'affaires des « comparables », les marges nettes peuvent être moins sensibles que les marges brutes aux différences de niveau de risques (sous réserve que la répartition contractuelle des risques soit conforme aux conditions de pleine concurrence).

4. En conséquence, des entreprises qui exercent des fonctions différentes peuvent avoir une fourchette de marges brutes très large tout en réalisant des bénéfices nets globalement similaires. Par exemple, les commentateurs des milieux d'affaires indiquent que la méthode transactionnelle de la marge nette serait moins sensible aux différences de volume, d'étendue et de complexité de certaines fonctions, et de niveaux de dépenses d'exploitation. En revanche, cette méthode peut être plus sensible que les méthodes du coût majoré ou du prix de revente aux différences d'utilisation des capacités, parce que les écarts de niveau d'absorption des coûts fixes indirects (par exemple, coûts de production fixes ou coûts de distribution fixes) auraient une incidence sur le bénéfice net, alors qu'ils n'auraient pas forcément d'impact

sur la marge brute ou sur la marge brute sur coûts si elles ne se traduisent pas par des différences de prix, comme illustré ci-dessous.

Illustration 3:

Effet d'une différence d'utilisation des capacités du fabricant.

L'exemple ci-dessous est donné à titre d'illustration uniquement. Il n'entend pas fournir d'indications sur la sélection de la méthode de fixation des prix de transfert, ou des comparables, sur l'efficacité des distributeurs ou sur le taux de rendement de pleine concurrence, mais vise uniquement à illustrer les effets de différences d'utilisation des capacités d'un fabricant et de comparables.

En unités monétaires (u.m.)	Cas 1 Le fabricant fonctionne à pleine capacité : 1 000 unités par an	Cas 2 Le fabricant fonctionne en sous-activités. Il produit 80 % de ce qu'il pourrait produire à pleine capacité : 800 unités par an
Ventes de produits manufacturés (à des fins d'illustration, on suppose que les deux fabricants ont la même capacité totale et qu'ils fabriquent et vendent le même produit sur le même marché au même prix de 1 u.m. par produit fabriqué (*).	1 000	800
Coût des marchandises vendues : coûts directs plus répartition standard des coûts de production indirects (à des fins d'illustration, on suppose que les deux fabricants ont le même coût variable de production des marchandises vendues par unité, soit 0.75 u.m. par produit, et des coûts fixes du personnel de 50).	Variables : 750 Fixes : 50 Totaux : 800	Variables : 600 Fixes : 50 Totaux : 650
Marge brute sur coût des marchandises vendues	200 (25%)	150 (23%)
Coûts indirects (à des fins d'illustration, on suppose que les deux fabricants ont les mêmes coûts indirects)	150	150
Marge nette	50 (5%)	Point d'équilibre

(*) Cela suppose que le prix de pleine concurrence des produits manufacturés ne soit pas affecté par l'utilisation des capacités du fabricant.

5. Dans l'illustration 3, si une transaction contrôlée est effectuée dans les conditions du cas 1 alors que les tiers « comparables » opèrent comme dans les conditions du cas 2, et à supposer que la différence d'utilisation des capacités n'est pas identifiée faute d'informations suffisamment détaillées sur les tiers « comparables », le risque d'erreur lorsqu'on applique une méthode de marge brute pourrait être de 16 (2 % x 800) au lieu de 50 (5 % x 1 000) avec une méthode de marge nette. Cela illustre le fait que les indicateurs du bénéfice net peuvent être plus sensibles que les marges brutes sur coûts ou les marges brutes aux différences d'utilisation des capacités, en fonction des faits et des circonstances spécifiques et notamment de la proportion des coûts fixes et des coûts variables et du fait de savoir si c'est le contribuable ou le « comparable » qui est en situation de surcapacité.

Annexe III au chapitre II :

Différentes mesures de bénéfices lors de l'application d'une méthode transactionnelle de partage des bénéfices

Le chapitre II, partie III, section C de ces Principes contient des instructions générales sur la méthode transactionnelle de partage des bénéfices.

Les hypothèses relatives aux accords de pleine concurrence utilisées dans les exemples suivants sont formulées à titre d'illustration uniquement et ne doivent pas être considérées comme imposant tel ou tel ajustement ou accord de pleine concurrence dans des situations concrètes impliquant un secteur d'activité en particulier. Ces exemples cherchent à illustrer l'utilisation des Principes dans le domaine auquel ils se réfèrent, mais ce sont les faits et circonstances propres au cas d'espèce qui doivent déterminer leur application pratique.

En outre, les commentaires fournis ci-dessous portent sur l'application d'une méthode transactionnelle de partage des bénéfices dans les cas où, compte tenu des faits et circonstances spécifiques et en particulier de l'analyse de comparabilité (y compris fonctionnelle) de la transaction et de l'examen des informations disponibles sur des comparables sur le marché libre, cette méthode s'avère être la plus appropriée.

1. Les paragraphes ci-dessous illustrent l'effet du choix d'une mesure de bénéfices pour calculer les bénéfices combinés à partager lorsqu'on applique une méthode transactionnelle de partage des bénéfices.

2. Considérons que A et B sont deux entreprises associées situées dans deux pays différents. Toutes deux fabriquent les mêmes articles et encourrent des dépenses qui ont occasionné la création d'un actif incorporel qu'elles peuvent toutes deux utiliser. Aux fins de cet exemple, on considère que la nature de cet actif est telle que la valeur des contributions attribuées à A et B pendant l'année en question est proportionnelle aux dépenses relatives de A et B sur cet actif cette année-là. (Il faut noter que cette hypothèse ne sera pas toujours conforme à la réalité en pratique. En effet, dans certains cas, les valeurs relatives des contributions en actifs attribuables à chaque partie seront basées sur la dépense cumulée des années précédentes et de l'année en cours). Considérons que A et B vendent exclusivement des produits à des tiers. Considérons qu'il est établi que la méthode la plus fiable est celle du partage résiduel des bénéfices, que les activités de production de A et de B sont des transactions simples et non uniques auxquelles il faut affecter un rendement initial de 10 % du coût des marchandises vendues et que le bénéfice résiduel doit être réparti en fonction des contributions de A et de B aux actifs incorporels. Les chiffres figurant dans le tableau ci-dessous sont présentés uniquement à titre d'illustration :

	A	B	A + B combinés
Chiffre d'affaires	100	300	400
Coût des marchandises vendues	60	170	230
Marge brute	40	130	170
Frais généraux	3	6	9
Autres charges d'exploitation	2	4	6
Dépenses relatives aux actifs incorporels	30	40	70
Bénéfice d'exploitation	5	80	85

3. *Première étape : déterminer le rendement initial pour les transactions non uniques de fabrication (Coût des marchandises vendues + 10% dans cet exemple)*

A	$60 + (60 * 10 \%) = 66$	→ Rendement initial des transactions de fabrication de A = 6
B	$170 + (170 * 10 \%) = 187$	→ Rendement initial des transactions de fabrication de B = 17
		Total (bénéfice affecté en fonction des rendements initiaux) $(6+17) = 23$

4. *Deuxième étape : déterminer le bénéfice résiduel à répartir*

a) *S'il est déterminé comme le bénéfice d'exploitation :*

Bénéfice d'exploitation combiné	85
Bénéfice déjà affecté (rendements initiaux des transactions de fabrication)	23
Bénéfice résiduel à répartir en proportion des contributions de A et B aux dépenses liées aux actifs incorporels	62

Bénéfice résiduel affecté à A :	$62 * 30/70$	26.57
Bénéfice résiduel affecté à B :	$62 * 40/70$	35.43

Bénéfice total affecté à A :	6 (rendement initial) + 26.57 (résiduel)	32.57
Bénéfice total affecté à B :	17 (rendement initial) + 35.43 (résiduel)	52.43
Total		85

b) *S'il est déterminé comme le bénéfice d'exploitation avant frais généraux (en supposant établi que les frais généraux de A et B ne sont pas liés à la transaction examinée et doivent être exclus de la détermination des bénéfices combinés à répartir) :*

	A	B	A + B combinés
Chiffre d'affaires	100	300	400
Coût des marchandises vendues	60	170	230
Marge brute	40	130	170
Autres charges d'exploitation	2	4	6
Dépenses relatives aux actifs incorporels	30	40	70
Bénéfice d'exploitation avant frais généraux	8	86	94
Frais généraux	3	6	9
Bénéfice d'exploitation	5	80	85

Bénéfice d'exploitation combiné avant frais généraux	94
Bénéfice déjà affecté (rendements initiaux des transactions de fabrication)	23
Bénéfice résiduel avant frais généraux à répartir proportionnellement aux contributions respectives de A et de B aux dépenses liées aux actifs incorporels	71

Bénéfice résiduel attribué à A :	$71 * 30/70$	30.43
Bénéfice résiduel attribué à B :	$71 * 40/70$	40.57

Bénéfice total affecté à A :	6 (rendement initial) + 30.43 (résiduel) - 3 (frais généraux)	33.43
Bénéfice total affecté à B :	17 (rendement initial) + 40.57 (résiduel) - 6 (frais généraux)	51.57
Total		85

5. Comme le montre l'exemple ci-dessus, si l'on exclut certains éléments spécifiques de la détermination des bénéfices combinés à partager, cela signifie que chaque partie demeure responsable de ses propres dépenses correspondantes. En conséquence, la décision d'inclure ou non certains éléments spécifiques doit être cohérente avec l'analyse de comparabilité (y compris fonctionnelle) de la transaction.

6. Autre exemple, dans certains cas il peut être souhaitable de faire abstraction d'une certaine catégorie de dépenses, dans la mesure où la clé de répartition utilisée dans le partage du bénéfice résiduel repose sur ces dépenses. Par exemple, dans les cas où les dépenses relatives qui ont contribué au développement d'un actif incorporel sont considérées comme le facteur le plus approprié de partage des bénéfices, les bénéfices résiduels peuvent être basés sur les bénéfices d'exploitation *avant* cette dépense. Une fois déterminé le partage des bénéfices résiduels, chacune des entreprises associées soustrait alors les dépenses qu'elle a encourues. En voici une illustration. Supposons que les faits soient les mêmes que dans

l'exemple du paragraphe 2 ci-dessus, et que les frais généraux ne soient pas exclus de la détermination du bénéfice résiduel à répartir.

7. Première étape : déterminer le rendement de base des fonctions de fabrication (Coût des marchandises vendues + 10 % dans cet exemple)

Même méthode qu'au paragraphe 3.

8. Deuxième étape : déterminer le bénéfice résiduel à partager

a) *S'il est déterminé comme le bénéfice d'exploitation après contribution aux dépenses en actifs incorporels :*

Même calcul qu'au paragraphe 4, cas a).

b) *S'il est déterminé comme le bénéfice d'exploitation avant contribution aux dépenses en actifs incorporels :*

	A	B	Combined A + B
Chiffre d'affaires	100	300	400
Coût des marchandises vendues	60	170	230
Marge brute	40	130	170
Frais généraux	3	6	9
Autres charges d'exploitation	2	4	6
Contribution aux dépenses en actifs incorporels	35	120	155
Dépenses en actifs incorporels	30	40	70
Bénéfice d'exploitation	5	80	85

Bénéfice d'exploitation combiné avant contribution aux actifs incorporels	155
Bénéfice déjà affecté (rendements initiaux des transactions de fabrication)	23
Bénéfice résiduel avant dépenses en actifs incorporels à répartir en fonction des contributions de A et de B aux actifs incorporels	132

Bénéfice résiduel affecté à A :	$132 * 30/70$	56.57
Bénéfice résiduel affecté à B :	$132 * 40/70$	75.43

Bénéfice total affecté à A :	6 (rendement initial) + 56.57 (résiduel) - 30 (dépenses en actifs incorporels)	32.57
Bénéfice total affecté à B :	17 (rendement initial) + 75.43 (résiduel) -	52.43

	40 (dépenses en actifs incorporels)	
Total		85

C'est-à-dire qu'on affecte à A et à B les mêmes bénéfices que dans le cas où le bénéfice à répartir est déterminé comme étant le bénéfice d'exploitation après dépenses en actifs incorporels, voir cas a) ci-dessus.

9. Cet exemple illustre le fait que, lorsque la clé de répartition utilisée pour partager le bénéfice résiduel est liée à une catégorie de dépenses encourues pendant la période, le bénéfice résiduel à répartir peut être déterminé avant ces dépenses et ces dépenses déduites par chaque partie, ou bien le bénéfice résiduel à partager peut être déterminé après ces dépenses, cela ne fait pas de différence. Le résultat peut être différent, toutefois, si la clé de répartition est liée aux charges cumulées de l'année en cours et des années précédentes (voir paragraphe 2 ci-dessus).

*Annexe au chapitre III :
Exemple d'ajustement du fonds de roulement*

Le chapitre III, section A.6 de ces Principes contient des instructions générales sur les ajustements de comparabilité.

Les hypothèses relatives aux accords de pleine concurrence utilisées dans les exemples suivants sont formulées à titre d'illustration uniquement et ne doivent pas être considérées comme imposant tel ou tel ajustement ou accord de pleine concurrence dans des situations concrètes impliquant un secteur d'activité en particulier. Ces exemples cherchent à illustrer l'utilisation des Principes dans le domaine auquel ils se réfèrent, mais ce sont les faits et circonstances propres au cas d'espèce qui doivent déterminer leur application pratique.

Cet exemple est donné à des fins d'illustration uniquement parce qu'il s'agit d'une méthode de calcul d'un tel ajustement, mais pas nécessairement de la seule.

En outre, les commentaires fournis ci-dessous portent sur l'application d'une méthode transactionnelle de partage des bénéfices dans les cas où, compte tenu des faits et circonstances spécifiques et en particulier de l'analyse de comparabilité (y compris fonctionnelle) de la transaction et de l'examen des informations disponibles sur des comparables sur le marché libre, cette méthode s'avère être la plus appropriée.

Introduction

1. Cet exemple simple montre comment procéder à un ajustement pour tenir compte de différences dans les niveaux de fonds de roulement entre une partie testée (TestCo) et un comparable (CompCo). Voir les paragraphes 3.47-3.54 de ces Principes pour des indications générales sur les ajustements de comparabilité. Ces types d'ajustements peuvent être opportuns lorsqu'on suit la méthode transactionnelle de la marge nette. Dans la pratique, ces ajustements sont généralement effectués lorsqu'on applique une méthode transactionnelle de la marge nette, bien qu'ils soient également envisageables avec les méthodes du coût majoré ou du prix de revente. Les ajustements du fonds de roulement doivent être envisagés uniquement lorsqu'ils permettent d'améliorer la fiabilité des comparables et que ces ajustements peuvent être suffisamment exacts. Ils ne doivent pas être automatiques et les administrations fiscales peuvent être amenées à les rejeter.

Pourquoi procéder à un ajustement du fonds de roulement ?

2. Dans un environnement concurrentiel, le temps a une valeur monétaire. Si une entreprise octroie un délai de paiement de 60 jours, le prix des marchandises doit être égal au prix correspondant au paiement immédiat plus 60 jours d'intérêt sur ce prix. En comptabilisant des comptes clients importants, une entreprise accorde à ses clients des délais de paiement relativement étendus. Elle devrait emprunter de l'argent pour financer ces conditions de paiement et/ou supporter une réduction du montant des excédents de trésorerie qu'elle peut investir. Dans un environnement concurrentiel, le prix devrait donc inclure un élément afin de répercuter ces délais de paiement et de compenser l'effet de décalage dans le temps.

3. L'inverse s'applique en cas de comptes fournisseurs d'un montant plus élevé. Si elle a des comptes fournisseurs importants, une société bénéficie de délais de paiement relativement longs de la part de ses fournisseurs. Elle devrait donc emprunter moins pour financer ses achats et/ou bénéficierait d'une augmentation de la trésorerie disponible pour investir. Dans un environnement concurrentiel, le coût des marchandises vendues devrait inclure un élément pour refléter ces délais de paiement et contrebalancer l'effet de décalage dans le temps.

4. De même, une entreprise qui conserve des niveaux élevés de stocks devrait soit emprunter de l'argent pour financer l'achat, soit réduire le montant des excédents de trésorerie qu'elle peut investir. À noter que le taux d'intérêt peut être affecté par la structure de financement (ex. lorsque l'achat de stocks est financé en partie par du capital) ou par les risques associés à la détention de certains types de stocks.

5. Procéder à un ajustement du fonds de roulement est une tentative de corriger les différences liées à la valeur monétaire du temps entre la partie testée et les comparables potentiels, selon l'hypothèse que cette différence se retrouvera dans les bénéfices. Le raisonnement sous-jacent est le suivant :

- Une entreprise aura besoin d'un financement pour couvrir la période de temps comprise entre le moment où elle investit de l'argent (paiement de son fournisseur) et le moment où elle recueille le fruit de son investissement (réception d'argent de ses clients)
- Cette période de temps est calculée comme suit : période nécessaire pour vendre des stocks aux clients + (plus) période nécessaire pour collecter l'argent des clients – (moins) délai accordé pour le paiement des dettes aux fournisseurs.

6. Processus de calcul des ajustements du fonds de roulement :

- a) Identifier les différences dans les niveaux de fonds de roulement. En général, les comptes clients, les stocks et les comptes fournisseurs sont les trois postes considérés. La méthode transactionnelle de la marge nette est appliquée par rapport à une base adéquate, par exemple les coûts, les ventes ou les actifs (voir le paragraphe 2.58 des Principes). Si les ventes constituent la base adéquate, alors les différences dans les niveaux de fonds de roulement doivent être mesurées relativement aux ventes.
- b) Calculer la valeur des différences dans les niveaux de fonds de roulement entre la partie testée et le comparable en fonction de la base retenue et déterminer le coût représenté par le facteur temps en appliquant un taux d'intérêt approprié.
- c) Ajuster le résultat afin de tenir compte des différences dans les niveaux de fonds de roulement. Dans l'exemple suivant, le résultat du comparable est ajusté pour refléter les niveaux de fonds de roulement de la partie testée. Des calculs alternatifs permettent de corriger les résultats de la partie testée afin de refléter les niveaux de fonds de roulement du

comparable ou de corriger à la fois les résultats de la partie testée et du comparable en vue de refléter un fonds de roulement égal à « zéro ».

Exemple pratique de calcul des ajustements du fonds de roulement :

7. Le calcul suivant est hypothétique. Il vise uniquement à montrer comment un ajustement du fonds de roulement peut être calculé.

TestCo	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Ventes	\$179.5m	\$182.5m	\$187m	\$195m	\$198m
Résultat avant intérêts et impôts (EBIT)	\$1.5m	\$1.83m	\$2.43m	\$2.54m	\$1.78m
EBIT/ventes (%)	0.8%	1%	1.3%	1.3%	0.9%
Fonds de roulement (en fin d'exercice) ⁵					
Comptes clients	\$30m	\$32m	\$33m	\$35m	\$37m
Stocks	\$36m	\$36m	\$38m	\$40m	\$45m
Comptes fournisseurs	\$20m	\$21m	\$26m	\$23m	\$24m
Comptes clients + stocks – comptes fournisseurs	\$46m	\$47m	\$45m	\$52m	\$58m
CC+S – CF / ventes	25.6%	25.8%	24.1%	26.7%	29.3%

CompCo	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Ventes	\$120.4m	\$121.2m	\$121.8m	\$126.3m	\$130.2m
EBIT	\$1.59m	\$3.59m	\$3.15m	\$4.18m	\$6.44m
EBIT/ventes (%)	1.32%	2.96%	2.59%	3.31%	4.95%
Fonds de roulement (en fin d'exercice) ¹					
Comptes clients	\$17m	\$18m	\$20m	\$22m	\$23m
Stocks	\$18m	\$20m	\$26m	\$24m	\$25m
Comptes fournisseurs	\$11m	\$13m	\$11m	\$15m	\$16m
Comptes clients + stocks – comptes fournisseurs	\$24m	\$25m	\$35m	\$31m	\$32m
CC+S – CF / ventes	19.9%	20.6%	28.7%	24.5%	24.6%

Ajustement du fonds de roulement	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CC+S – CF / ventes de TestCo	25.6%	25.8%	24.1%	26.7%	29.3%
CC+S – CF / ventes de CompCo	19.9%	20.6%	28.7%	24.5%	24.6%

⁵ Voir les commentaires au paragraphe 8.

Différence	5.7%	5.1%	-4.7%	2.1%	4.7%
Taux d'intérêt	4.8%	5.4%	5.0%	5.5%	4.5%
Ajustement (D*ti)	0.27%	0.28%	-0.23%	0.12%	0.21%
EBIT/ventes de CompCo (%)	1.32%	2.96%	2.59%	3.31%	4.95%
Fonds de roulement ajusté EBIT / ventes pour CompCo	1.59%	3.24%	2.35%	3.43%	5.16%

8. Quelques observations :

- 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.