Dernière mise à jour le 28 novembre 2023

Méthodes de fixation des prix de transfert

Les prix de transfert sont particulièrement surveillés par l'administration fiscale. Cette dernière a commenté les bonnes pratiques en la matière. 5 méthodes de détermination sont reconnues.

Sommaire

- Prix de transfert : définition et fixation
- Les 5 méthodes d'évaluation des prix
- Les méthodes traditionnelles fondées sur les transactions
- Les méthodes transactionnelles fondées sur les bénéfices

Prix de transfert : définition et fixation

Les prix de transfert sont les prix pratiqués pour des transactions entre entreprises d'un même groupe et établies dans des États différents. Il concerne en conséquence des transactions intragroupes et le passage d'une frontière

Ces prix sont très contrôlés car leur fixation affecte le bénéfice imposable à l'impôt sur les bénéfices dans les différents États concernés par les transactions.

Afin d'assurer aux États des bases d'imposition justes, les États membres de l'OCDE ont adopté le principe du « prix de pleine concurrence pour les opérations intragroupes ». Le prix pratiqué doit être celui pratiqué sur le marché entre 2 entreprises indépendantes.

Selon l'article 57 du CGI, qui reprend ce même principe, le prix pratiqué doit être celui auquel on pourrait s'attendre si les parties n'avaient aucun lien de dépendance.

Les 5 méthodes d'évaluation des prix

Pour la seconde étape, l'OCDE propose 5 méthodes d'évaluation réparties en 2 catégories ; les méthodes traditionnelles et les méthodes transactionnelles.

Les méthodes traditionnelles fondées sur les transactions

Ces méthodes consistent à prendre pour comparaison des transactions identiques entre des entreprises indépendantes. On parle de «prix comparable sur le marché libre ». Il existe 3 variantes de méthodes traditionnelles.

Méthodes traditionnelles fondées sur les transactions	Définition
Méthode du prix comparable sur le marché libre ou méthode directe	Elle consiste à comparer le prix de transfert appliqué entre entreprises liées au prix du bien ou du service pratiqué entre un acheteur un vendeur indépendants. Cette méthode est la plus satisfaisante car elle est la plus directe et la plus fiable. Elle est adaptée aux entreprises qui commercialisent des marchandises couramment vendues sur le marché. Toutefois, elle est inadaptée aux transactions portant sur des produits très élaborés ou des biens incorporels tels les brevets.

Méthode du prix de revente	Elle consiste à partir d'un prix auquel un produit acheté à une entreprise liée est revendu à un client indépendant (prix de revente final hors groupe), et d'en déduire une marge brute de la société de distribution liée correspondant aux frais de vente et au bénéfice tenant compte des fonctions réalisées et des risques assumés. Cette méthode est adaptée aux opérations de commercialisation lorsque le distributeur n'est pas l'entrepreneur principal.
Méthode du prix de revient majoré	Elle consiste à calculer le coût de revient du bien ou du service vendu et à y ajouter une marge bénéficiaire obtenue par comparaison interne ou externe à l'entreprise. Elle nécessite d'intégrer les coûts de production directs et indirects, mais également les frais de vente et les frais administratifs et généraux. Cette méthode est adaptée aux prestataires de services et aux sous-traitants en matière de production, notamment pour les produits semi-finis revendus à des entreprises liées.

Les méthodes transactionnelles fondées sur les bénéfices

Les méthodes traditionnelles fondées sur la comparaison sont les plus fiables. Néanmoins, en l'absence de données de comparaison suffisamment fiables, les méthodes transactionnelles de bénéfices peuvent être appliquées. Elles consistent à comparer les bénéfices de transactions entre entreprises associées avec ceux réalisés pour des transactions comparables entre des entreprises indépendantes. Il existe 2 méthodes transactionnelles.

Les méthodes transactionnelles fondées sur les bénéfices	Définition
Méthode du partage des bénéfices	Elle consiste à calculer le résultat consolidé pour le groupe sur l'ensemble des opérations impliquant les entreprises liées et ensuite à partager ce bénéfice entre ces mêmes entreprises selon des critères pertinents. Cette méthode est adaptée lorsque les entreprises liées, parties à la transaction apportent des contributions à forte valeur ajoutée et unique ou lorsqu'il est difficile d'évaluer de manière fiable la contribution de chaque partie isolément.
Méthode transactionnelle de la marge nette	Elle consiste à déterminer la marge bénéficiaire nette réalisée par une entreprise dans le cadre d'une transaction intragroupe et à la comparer à celle qu'une entreprise indépendante réaliserait pour une transaction comparable. Cette méthode est adaptée à tous les biens corporels et incorporels ainsi qu'aux prestations de services.

Des exemples de calcul sont notamment présentés dans le guide des prix de transfert à l'usage des PME. Le guide est disponible sur l'URL suivante : https://www.impots.gouv.fr/sites/default/files/media/3_Documentation/guides_notices/guide_prix_transfert_pme.pdf.