



LA NECESSAIRE ADAPTATION DES POLITIQUES DE FISCALITE INTERNATIONALE DES ENTREPRISES À LA CRISE DU COVID-19

*Par Renaud ROQUEBERT, fondateur et associé gérant, LHLF, Thibaut ROQUES, co-fondateur, TP quibe, Hugo CHARY, co-fondateur, TP quibe, Clémence BAUCHE, collaboratrice, LHLF
(Coordonnées détaillées des auteurs en fin de document)*

28 avril 2020

Les économies de l'ensemble des pays de la planète traversent une crise sans précédent depuis la Grande Dépression des années 1930¹. Cette crise aura sans nul doute des impacts profonds sur la structure de notre économie mondialisée et en particulier sur nos systèmes fiscaux.

Dans ce contexte, les entreprises de toute taille doivent s'adapter à des changements rapides afin de pouvoir garantir leur survie économique et opérationnelle. En matière de fiscalité, ces changements se traduisent majoritairement par des dispositifs leur permettant de piloter leur trésorerie, notamment grâce à la mise en place de mécanismes de report et/ou de remise des impôts directs. Si les entreprises ont, à juste titre, orienté leurs premiers efforts vers la compréhension de ces nouveaux mécanismes, il est crucial d'anticiper l'impact plus large de cette crise sur les politiques de fiscalité internationale des entreprises, concernant principalement, mais pas uniquement, les sujets prix de transfert et douanes.

Le cabinet d'avocat LightHouse LHLF et TP quibe, société pionnière de l'utilisation de techniques d'intelligence artificielle en prix de transfert, ont décidé de réunir leurs expertises économique et fiscale afin d'appréhender au mieux l'ensemble des problématiques relatives à l'inévitable réorganisation des groupes internationaux face à la crise sanitaire que nous vivons.

Ainsi, et même si des analyses au cas par cas devront être menées, nous avons listé ci-dessous quelques points de vigilance (non exhaustifs) en termes de prix de transfert et de leurs impacts fiscaux et douaniers.

Cet article aborde 8 thèmes résumés ci-dessous et traités en détail ci-après :

¹ Voir notamment <https://blogs.imf.org/2020/04/14/the-great-lockdown-worst-economic-downturn-since-the-great-depression/>.



1. Une mise à jour nécessaire des analyses économiques en prix de transfert

Les analyses économiques en matière de prix de transfert sont basées sur des données rétrospectives. La crise actuelle créant une rupture avec les conditions de marché des années précédentes, il est impératif que les groupes ajustent et revoient leurs politiques prix de transfert afin qu'elles soient en ligne avec les données économiques d'aujourd'hui.

2. La question du partage des pertes (et profits) entre sociétés liées

Même si les principes de l'OCDE en matière de prix de transfert prévoient que les entreprises liées peuvent subir de véritables pertes, il ne faut pas considérer cela comme une zone d'opportunisme dénuée de risques et d'obligations. En effet, compte tenu de la crise sanitaire, la répartition des pertes devra être justifiée au regard d'une analyse actualisée des actifs et des risques portés par les entités du groupe. A défaut, l'administration fiscale pourrait remettre en cause ce partage, pouvant engendrer l'apparition d'une base taxable ou d'une réduction des pertes.

3. Impacts sur la réorganisation des contrats (externes ou intragroupes)

Les contrats étant la formalisation / justification de la politique prix de transfert, il est nécessaire de les revoir à l'aune des problématiques actuelles : invocation de la force majeure et interprétation moins restrictive des stipulations contractuelles. A tout le moins, une révision des contrats existants devra inévitablement être réalisée afin de s'adapter à la situation des comparables économiques actuels. Enfin, il ne fait aucun doute que la crise du Covid-19 aura un impact sur la rédaction des contrats dans le futur.

4. Impacts de la crise sur la réorganisation de la supply chain

Les mesures gouvernementales ont amené certaines entreprises à relocaliser leurs sites de productions voire à les fermer. Dans ce contexte, il est nécessaire que les choix opérationnels pris par les entreprises soient documentés de façon robuste et qu'une modification des contrats soit réalisée. Par ailleurs, les coûts liés à ces restructurations devront être répartis entre les entités du groupe sur la base d'une analyse fonctionnelle détaillée. A défaut, l'administration fiscale pourrait décider de rejeter leur déduction d'un point de vue fiscal.

Enfin, les marchandises et les hommes (dirigeants et employés en télétravail) étant bloqués du fait de la crise sanitaire, la question de la caractérisation d'un établissement stable pourrait se poser. Pour ce faire, l'activité concernée doit revêtir un caractère de permanence et de continuité. Au regard de ces critères, l'existence d'un établissement



stable ne saurait être caractérisée, notamment à la lumière des commentaires récents de l'OCDE.

5. Impacts de la crise sur la valeur en douane / taxes dues lors des échanges internationaux

La valeur en douane correspond à l'assiette de taxation des marchandises à l'importation, qui en cas de transaction entre sociétés liées, doit refléter un prix de marché. Une révision de la politique prix de transfert étant inévitable, la modification des prix facturés l'est également, impactant alors la valeur en douane. L'enjeu ici est de s'assurer que les nouvelles modalités de facturation respectent la réglementation fiscale pour éviter tout recalcul de la valeur en douane par l'administration douanière. Par ailleurs, les ajustements douaniers pouvant être réalisés post-importation, il sera important d'anticiper les actions de régularisation à mener concernant les valeurs en douane déclarées.

6. Impacts de la crise sur la réorganisation structurelle des groupes

La réorganisation des groupes emportera inévitablement des transferts d'actifs incorporels qui devront être valorisés en respect des conditions de pleine concurrence pour s'assurer de leur bonne taxation en termes de quantum et de territorialité. Encore une fois, la documentation afférente devra être détaillée pour éviter tout risque de remise en cause par l'administration fiscale.

7. Impacts de la crise sur les financements intragroupes

En période de crise financière, les enjeux de liquidité sont particulièrement prégnants, y compris dans un contexte intragroupe. Les financements peuvent prendre des formes diverses qui soulèvent autant de points de vigilance, tels que des prêts intragroupes (pour lesquels les taux d'intérêt pratiqués devront respecter les règles fiscales de limitation des charges financières et faire l'objet de révision à la lumière des comparables actuels), de garanties octroyées entre entités du groupe (dont les frais devront être répartis entre les entités en respect du principe de pleine concurrence et au vu des changements de condition de solvabilité des entités du groupe), du recours au cash pooling (pour lequel une attention particulière devra être apportée à la rémunération de la centrale de trésorerie fondée sur analyse fonctionnelle actualisée), ou encore des abandons de créances (qui devront être réalisées dans le cadre d'une gestion normale de l'entreprise pour que ne soit pas rejetée la déductibilité fiscale de la charge chez la société aidante).

8. Le sort des Accords Préliminaires en matière de Prix de transfert à la lumière de la crise sanitaire

L'impact de la crise actuelle sur les APP est aujourd'hui incertain. Se pose la question de la validité et la pérennité des accords, rescrits fiscaux sollicités par des opérateurs à



l'administration fiscale en vue de sécuriser des transactions futures entre entités liées, conclus avant la crise du Covid-19, mais également de ceux sollicités pendant la crise, et de la célérité de leur traitement.

Les changements économiques actuels sont massifs, emportant avec eux des modifications nécessaires dans les politiques prix de transfert des groupes. Ces dernières doivent être formalisées à travers une documentation robuste et détaillée (vis-à-vis de l'ensemble des thèmes abordés ci-après) afin de se prémunir contre toute action de remise en cause de la part de l'administration fiscale lors de contrôles fiscaux et douaniers futurs.

Ces changements doivent également s'accompagner d'une revue approfondie des comparables au regard des paradigmes actuels inhabituels.

Même si les mesures prises par les entreprises se font dans l'urgence afin de préserver leur activité, il ne faut pas remettre à demain ces actions qui ont et auront un impact fiscal et douanier.

Analyse détaillée

I- Une mise à jour nécessaire des analyses économiques en prix de transfert

Les analyses économiques en matière de prix de transfert sont généralement réalisées à partir de données rétrospectives. Les prix des transactions intragroupes ayant lieu aujourd'hui sont donc définis sur la base d'études économiques dont les données datent généralement de plusieurs années (à l'exception notable des transactions financières).

1 – Or, la crise économique et sanitaire que nous traversons crée une rupture nette avec les conditions de marché des années précédentes. Il est donc **impératif que les sociétés multinationales revoient, au plus vite, leurs accords prix de transfert** au regard de cette nouvelle situation, **afin que les prix des transactions intragroupes** au cours de la période actuelle **reflètent bien les conditions de marché d'aujourd'hui et non celles des années précédentes** non impactées par la crise économique.

2 – Cette vigilance concerne également des sociétés dont l'activité a été peu impactée par la crise. Dès lors que les conditions de marché d'une transaction ont évolué, le prix de la transaction devra refléter ce changement.

3 – Ce questionnement concerne **en particulier les études de comparables, utilisées dans le cadre de l'application de la méthode transactionnelle de la marge nette** (« TNMM »). Ces études calculent la marge de sociétés indépendantes sur plusieurs années (généralement 3 ans). Du fait de la disponibilité des données comptables, les prix de transfert définis aujourd'hui sur la base de ces études reposent sur les données financières de sociétés entre les années fiscales 2016 et 2018. Ces **études doivent donc faire l'objet d'ajustements**, afin d'estimer l'impact de la crise sur la marge des sociétés comparables retenues. Les différences de propagation de l'épidémie et des réponses apportées entre pays devront également être prises en compte.

II- La question du partage des pertes (ou des profits) entre sociétés liées

Même si certains secteurs d'activités sont plus touchés par la crise du Covid-19 que d'autres, il ne fait aucun doute que de nombreux groupes d'entreprises vont voir leurs profits diminuer, voire générer des pertes plus importantes, ou nouvelles, en fin d'année.

1 – Dans ses *principes applicables en matière de prix de transfert pour les entreprises multinationales et l'administration fiscale*² (« TPG »), l'OCDE prévoit que les entreprises liées

² OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017 ("TPG").



comme les entreprises indépendantes peuvent subir de véritables pertes, qu'elles soient liées à des coûts de démarrage d'activité ou à des conditions économiques défavorables. Cependant, et même si cela est attrayant, **répercuter les pertes sur l'ensemble des entités du groupe de manière indifférenciée**, sur le seul critère de la crise sanitaire, **n'est pas opportun**. La crise économique et sanitaire ne saurait gommer les différences de profil fonctionnel et de conditions de marché entre les entités légales parties d'un même groupe. Ces différences doivent au contraire alimenter l'analyse permettant d'envisager un partage des pertes.

2 – En conséquence, **il est nécessaire que le partage des pertes dans le groupe soit dûment justifié**. Ce partage des pertes doit en premier lieu refléter le partage des risques entre les sociétés du groupe. Pour cela, le point de départ doit être une analyse des fonctions, actifs et risques de la société avant et pendant la crise telle que préconisée dans les TPG section D, chapitre 1. Dans les politiques prix de transfert de type entrepreneur / routine, il conviendra par exemple d'analyser si le risque matérialisé par la crise économique fait partie de l'ensemble des risques devant être supportés par les entités réalisant des activités dites de routine.

3 – **Le quantum doit également être déterminé par des analyses économiques intégrant les conditions de marché propres à l'année 2020**. Les études de comparables ajustées pour prendre en compte les conditions spécifiques de l'année 2020 peuvent être particulièrement efficaces dans la démonstration du bien-fondé des pertes.

4 – A défaut, **l'administration fiscale pourrait, en cas de contrôle, reconsidérer l'affectation des pertes**. Cela pourrait avoir des conséquences multiples telles que la **naissance d'une potentielle base taxable** et la **remise en cause du report de ces pertes** en arrière ou en avant. Lors des due diligences, la robustesse des pertes reportables devra être étudiée attentivement afin de s'assurer du montant des impôts différés actifs ayant pu être constatés.

III- Impacts sur la réorganisation des contrats (externes et intragroupes)

La dimension juridique des prix de transfert est elle aussi affectée. Le corpus contractuel dédié aux transactions contrôlées entre entités liées permet de confirmer, au moins en partie, la bonne application de la politique des prix de transfert par les différents participants à une transaction. Or, une respectueuse application des contrats cadres et autres dispositions contractuelles peut s'avérer en pratique aujourd'hui plus complexe.

1 – Dans ce contexte, une **revue des stipulations et clauses contractuelles apparaît opportune**, si ce n'est indispensable. L'interrogation initiale doit porter sur **l'adaptabilité du corpus contractuel à la situation économique actuelle** que traversent les entreprises, à savoir notamment :

- Les **stipulations existantes couvrent-elles ce type de situation exceptionnelle** (par exemple la modification de certains référentiels de profitabilité ou de non-performance en période de crise est-elle possible) ?



- Le cas échéant, **la force majeure permet-elle aux parties à un contrat de ne pas respecter certaines dispositions contractuelles** (à savoir, les conditions d'extériorité, d'imprévisibilité et d'irrésistibilité sont-elles remplies) ?
- Le silence des dispositions contractuelles sur les circonstances exceptionnelles que pourraient rencontrer les parties au contrat permet-il à ces parties d'**interpréter de manière moins restrictive ces dispositions contractuelles** afin d'adapter aux circonstances la pratique des prix de transfert ?

2 – Dans un second temps, et selon les différentes hypothèses et difficultés rencontrées, **la révision de certains contrats devrait être privilégiée** afin de permettre aux entités de justifier de la modification de certaines pratiques, dans le cas notamment d'un contrôle fiscal futur.

3 – Bien évidemment, à elle seule, l'analyse et, le cas échéant, la mise en conformité du corpus contractuel n'est pas suffisante. Elle doit nécessairement s'accompagner d'une **évaluation du corpus sur la base du principe de pleine concurrence** et donc de ce que des entités indépendantes pourraient convenir dans une situation comparable.

Dans le contexte actuel, il pourrait être opportun de conclure des contrats de courte durée afin de s'assurer d'une plus grande flexibilité économique dans le futur, une fois la période de crise terminée.

A cette révision dans « l'urgence » s'ajoute également **la problématique de l'adaptation de ces documents contractuels pour l'avenir**. Ainsi, les différents acteurs sont invités à repenser l'élaboration de certains contrats, certaines dispositions contractuelles afin d'inclure, *a priori*, des clauses permettant d'adapter efficacement les contrats en cas de période exceptionnelle (de telles périodes pouvant se reproduire dans les 18 à 24 mois qui viennent).

IV- Impacts de la crise sur la réorganisation de la supply chain

Les supply chain des groupes ont été profondément impactées par la crise du Covid-19, entraînant des conséquences opérationnelles sur leurs activités de production, de transformation, de logistique, ou même les ventes aux clients finaux. Ainsi, les groupes ont dû et doivent s'adapter en fermant certains sites de production ou de distribution et/ou en les relocalisant.

1 – Il est recommandé pour les sociétés de **garder la trace la plus précise possible de leurs choix opérationnels, ainsi que des modifications de contrats ou relations avec les prestataires, fournisseurs ou clients externes de l'entreprise** (afin de pouvoir les présenter dans les contrôles futurs, pouvant être réalisés dans plusieurs années). Ces changements et leurs traductions sur la politique prix de transfert pour l'année 2020 devront être détaillés dans les documentations prix de transfert.



2 – Par ailleurs, se pose la question **de la répartition des coûts liés à de potentielles restructurations à court terme** (e.g. frais liés à la résiliation de contrats, aux créances impayées) qui devra être réalisée au regard d'une **analyse fonctionnelle détaillée**. Fiscalement, dans le cas où des charges viendraient à être allouées à une entreprise qui n'aurait pas à les supporter, **l'administration fiscale serait en droit de rejeter leur déduction**, ce qui pourrait avoir pour conséquence une augmentation du bénéfice imposable ou une réduction des déficits reportables.

Dans ce contexte, ces changements devront être expliqués dans les **documentations prix de transfert des groupes en mettant en exergue une nouvelle description des chaînes de valeur** et des **changements en matière d'analyse fonctionnelle**.

3 – Enfin, que la réorganisation structurelle des groupes soit volontaire ou involontaire, elle pose la **question de l'existence d'un établissement stable**, dans un contexte transfrontalier, localisé dans les juridictions où sont présents physiquement les salariés en télétravail et les dirigeants, mais encore dans les Etats où pourraient être bloquées des marchandises en transit. Cet état de fait pourrait créer de nouvelles obligations fiscales et déclaratives dans ces Etats.

Aux termes de l'article 5 de la Convention modèle de l'OCDE, est désignée comme établissement stable « une installation fixe d'affaires » qui doit revêtir un certain degré de permanence. Toutefois, l'exercice d'une activité ou l'entreposage de marchandises dans un lieu donné ne caractérise pas en lui-même l'existence d'un établissement stable dans cet Etat dès lors que l'activité a un caractère discontinu et occasionnel³. Ainsi, dans le contexte actuel, **il ne fait aucun doute que l'exercice de l'activité est occasionnel et temporaire de sorte qu'aucun établissement stable ne saurait être caractérisé** (en ce sens, voir les commentaires de l'OCDE « Analyse des conventions fiscales et l'impact de la crise Covid-19 par le Secrétariat de l'OCDE » du 3 avril 2020). Toutefois, les positions de l'OCDE et les commentaires fiscaux y afférents devront être suivis avec attention dans le cas où ce qui est considéré aujourd'hui comme « occasionnel » deviendrait plus permanent du fait du prolongement, ou d'un renouvellement, de la crise sanitaire.

V- Impacts de la crise sur la valeur en douane / taxes dues lors des échanges internationaux

Les ventes entre sociétés liées ont une influence non seulement sur l'impôt sur les bénéfices, mais également sur la valeur en douane à l'importation. En effet, **la valeur en douane correspond à l'assiette de taxation des marchandises à l'importation**. En cas d'échanges entre sociétés liées, l'administration douanière s'assure également que le prix de vente déclaré correspond à un **prix de marché**.

Dans ce cadre, la valeur en douane pourra **être fondée sur le prix défini par la politique de prix de transfert**, si celle-ci est conforme à la réglementation douanière. Il est par ailleurs admis que

³ OCDE, Modèle de Convention fiscale concernant le revenu et la fortune, commentaires sous l'article 5, paragraphe 18.



la politique de prix de transfert, notamment préalablement validée par les services fiscaux, puisse être utilisée à des fins douanières.

Or, comme mentionné ci-dessus, la crise actuelle pourra faire évoluer la politique de prix de transfert (transfert d'actifs incorporels, réorganisation structurelle des groupes, diminution d'activité des unités de production voire leur fermeture, relocalisation ou encore changement stratégique de flux). Il est ainsi indispensable de s'assurer que les **éventuelles modifications du prix facturé sont bien prises en compte lors de la détermination de la valeur en douane** des marchandises importées, afin de ne pas créer un **risque douanier**, plus conséquent, en plus du risque fiscal.

L'enjeu pour les opérateurs sera de s'assurer que, malgré les évolutions de la politique de prix de transfert liées la crise, celle-ci reste conforme à la réglementation fiscale applicable et donc acceptable d'un point de vue douanier. En effet, en cas de remise en cause par l'administration fiscale, la valeur en douane pourra elle aussi être remise en cause. Dans un tel cas, la valeur en douane, ne pouvant plus être déterminée par la politique des prix de transfert, devrait être **recalculée en fonction des méthodes secondaires prévues dans la réglementation douanière** avec les ajustements classiques en matière douanière : ajout des frais de transports, des redevances éventuelles, des frais de production (frais de moules notamment), de certaines commissions, etc.

Ainsi, les révisions des prix de transfert impactant les prix facturés pour les marchandises importées doivent être prises en compte pour le calcul de la valeur en douane, sans oublier les ajustements douaniers. Sur ce point, s'il s'avère que le prix définitif des marchandises ne peut pas être déterminé au moment de l'importation (ajustements/facturations complémentaires éventuelles *a posteriori*, par exemple) il sera nécessaire d'**anticiper les actions à prendre afin de régulariser les valeurs déclarées**. Par exemple, un des outils à envisager est l'autorisation de valeur provisoire, permettant le dédouanement de marchandises sur la base d'une valeur provisoire, pouvant être régularisée dans un second temps, lors de l'obtention d'éléments nécessaires à la détermination du prix définitif. Cette autorisation de valeur provisoire est à solliciter au préalable auprès des autorités douanières...

Au vu des bouleversements économiques engendrés par la crise, les opérateurs sont encouragés à prendre leurs dispositions afin d'anticiper au mieux les effets des ajustements de leur politiques de prix de transfert et ainsi d'éviter les risques liés à des fausses déclarations de la valeur en douane.

VI- Impacts de la crise sur la réorganisation structurelle des groupes

La crise économique sera sans nul doute le catalyseur de restructurations plus larges dans l'organisation de nombreux grands groupes. Le chapitre 9 des TPG préconise certaines recommandations en matière de prix de transfert relatifs à ces restructurations. Les recommandations de ce chapitre sont particulièrement pertinentes dans le contexte actuel.



Les réorganisations d'entreprises impliquent souvent le **transfert d'actifs incorporels**. D'un point de vue fiscal, il est nécessaire de **s'assurer que la valorisation de ces actifs soit réalisée dans des conditions de pleine concurrence** (en application des chapitres 6 et 9 des TPG) pour déterminer la base taxable de ce transfert d'actif.

Ces restructurations se traduisent également souvent par la **renégociation substantielle d'accords intragroupes** existants voire leur résiliation. Si ces renégociations ont des impacts sur les profits futurs générés par les parties à la restructuration, il conviendra également de les analyser et de s'assurer que les parties soient justement rémunérées pour les changements opérés.

Ces restructurations ont également des impacts opérationnels et financiers *ex post* qu'il convient de traduire dans la politique prix de transfert.

VII- *Impacts sur les financements intragroupes (dont abandon de créances)*

En raison de la période que les entreprises traversent, il ne fait aucun doute que la question de l'accès à des financements va prendre une importance croissante. Ces financements pourront être réalisés en interne (à travers des mécanismes de prêts intragroupes, de cash pooling) mais également en externe, par exemple dans les cas où une garantie apportée par une entité du groupe est un prérequis indispensable à l'obtention d'un prêt auprès d'un établissement bancaire.

Ces méthodes de financements posent diverses questions :

1 – **S'agissant des prêts intragroupes**, il convient de rappeler que la déduction des intérêts peut être limitée dans le cas où le taux appliqué ne correspondrait pas au taux maximum d'intérêt légal (article 39-1, 3° du Code Général des Impôts) ou s'il est supérieur à ce qu'une société aurait pu obtenir d'établissements bancaires. La fixation du taux d'intérêt nouveau ou actualisé doit faire l'objet d'une attention toute particulière des entreprises.

Compte tenu des risques de crédit actuels et de la volatilité des taux d'intérêt, il peut être nécessaire de **réaliser une revue des taux d'intérêts prévus dans les conventions intragroupes déjà conclus**. Par ailleurs, concernant les nouveaux contrats de prêt, il est impératif de réfléchir aux meilleurs moyens d'**établir un juste taux de marché** (par exemple, les transactions comparables internes antérieures à la crise sont vraisemblablement à proscrire).

2 – **S'agissant des garanties octroyées entre entités du groupe**, les analyses doivent être réalisées avec une rigueur accrue, dans un contexte de récession où la probabilité de faillite des sociétés prises individuellement est plus élevée. Les frais associés à ces garanties doivent respecter le principe de pleine concurrence, et prendre en compte les probabilités de défaut actualisées pour l'entité emprunteuse et l'entité garante.

3 – S'agissant du recours au **cash pooling**, il peut être nécessaire de **réévaluer la rémunération de la centrale de trésorerie**. Un sujet important concerne l'évolution des fonctions, actifs et risques des centrales de trésorerie situés dans des pays autres que le siège de la société. Il est attendu que certaines décisions critiques pour le futur de l'activité de l'entreprise, dans un contexte de stress financier important, seront prises au niveau du siège et non au niveau de la centrale de trésorerie. Dans de telles situations, il serait injustifié de rémunérer la centrale de trésorerie pour les fonctions réalisées.

4 – Enfin, les entreprises peuvent avoir recours à des **abandons de créances**. Toutefois, compte tenu de l'attention que porte l'administration fiscale à ces opérations lors des contrôles fiscaux, il est capital de tenir **une documentation appropriée permettant de justifier du caractère normal de cette aide** pour l'entreprise qui la consent (fondée sur l'intérêt propre de la société aidante). A défaut, la **déduction de l'abandon pourrait être remis en cause fiscalement** sauf à ce qu'il soit consenti à des entreprises sujettes à des procédures collectives. Dans ce contexte, il est à espérer que l'administration fiscale fasse preuve de souplesse s'agissant du caractère normal ou anormal de l'aide octroyée afin de ne pas constater nombre de liquidations ou redressements judiciaires (vous pouvez retrouver sur le site du cabinet LightHouse LHLF un article détaillé au sujet des abandons de créances).

En tout état de cause, étant donné le **niveau d'incertitude** quant à la reprise de l'économie, il est recommandé que les méthodes de financement et leur revue fassent l'objet à la fois d'une **documentation robuste** à travers l'analyse de différents scénarii selon des prévisionnels propres, et d'une vigilance accrue concernant l'actualisation des comparables utilisés.

VIII- Le sort des Accords Préalables en matière de Prix de transfert à la lumière de la crise sanitaire

Enfin, à la marge, le cas des Accords Préalables en matière de Prix de transfert (« APP » ou *Advanced Pricing Agreements* « APA », en anglais) mérite d'être évoqué. Ces accords sont des rescrits fiscaux sollicités par des opérateurs à l'administration fiscale en vue de sécuriser des transactions futures entre entités liées. Dans le contexte actuel, deux problématiques relatives aux APP ont retenu notre attention : (i) le **sort des accords antérieurs à la crise** et (ii) le **sort des accords qui seraient sollicités pendant la période de crise**.

1 – Les accords obtenus avant la crise économique seront-ils maintenus par les administrations locales impliquées ? Un dialogue pourrait-il être engagé et dans quelles mesures avec ces dernières ? Il apparaît impératif de revoir ces accords et de s'assurer de leur pertinence dans le contexte actuel.

2 – Il convient également d'évoquer le sort des APP sollicités depuis la période de l'état d'urgence sanitaire. Nous l'évoquons dans une note précédente, certaines demandes auprès de l'administration devrait faire l'objet d'un traitement accéléré (demande de remboursement de crédit de TVA notamment), il n'est pas certain que les APP suivent le même sort et ce



d'autant plus en matière d'APP bilatéraux. Plus encore, il est très probable que les délais de soient allongés en pratique.

Conclusion

La crise actuelle aura des impacts massifs sur les politiques prix de transfert des sociétés, quelle que soit leur taille. Au titre du principe de pleine concurrence, les changements des conditions économiques liés à la crise économique et sanitaire doivent être reflétés par une mise à jour des politiques prix de transfert des entreprises.

Cette mise à jour doit être anticipée sans attendre la fin d'année, sous peine de créer un écart irréconciliable entre des transactions prix de transfert quotidiennes basées sur des conditions passées, et des transactions cibles entre tiers affectées par la crise économique et sanitaire.

La documentation prix de transfert devra également faire l'objet d'une attention toute particulière des contribuables afin que les choix d'adaptation à la crise, notamment en termes de réorganisation, ne soient pas remis en cause lors d'un potentiel contrôle fiscal futur.

Il sera également nécessaire de s'assurer d'une cohérence d'ensemble entre les prix de transfert et la valeur en douane, afin notamment de préparer toute action de régularisation, post-crise, des valeurs déclarées.

Enfin, si les politiques prix de transfert doivent être modifiées, elles ne pourront l'être grâce aux techniques actuelles. Il sera indispensable aux entreprises d'utiliser de nouveaux outils permettant de mieux appréhender les changements des conditions de marché et d'assurer que les politiques prix de transfert sont en adéquation avec le principe de pleine concurrence.



Renaud ROQUEBERT

Associé gérant

renaud.roquebert@lh-lf.com

+33 (0)1 76 70 46 16

+33 (0)6 79 65 96 10



Clémence BAUCHÉ

Collaboratrice

clemence.bauche@lh-lf.com

+33 (0)1 89 33 93 35

+33 (0)7 70 26 79 75

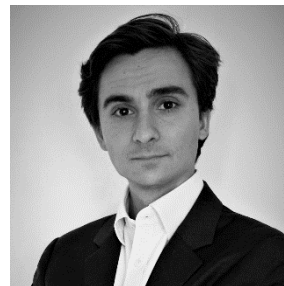


Hugo CHARY

Co-fondateur de TP qube

hugo@tpqube.com

<https://www.linkedin.com/in/hgch/>



Thibaut ROQUES

Co-fondateur de TP qube

thibaut@tpqube.com

<https://www.linkedin.com/in/thibaut-roques/>

La présente publication a été préparée à titre d'orientation générale sur des questions d'intérêt général uniquement, et ne constitue pas un avis professionnel. Vous ne devez pas agir sur la base des informations contenues dans cette publication sans avoir obtenu un avis professionnel spécifique.

Aucune déclaration ni garantie (expresse ou implicite) n'est donnée quant à l'exactitude ou à l'exhaustivité des informations contenues dans cette publication et, dans la mesure où la loi le permet, LightHouse LHLF et TP qube, leurs membres, employés et agents n'acceptent ni n'assument aucune responsabilité, obligation ou devoir de diligence pour les conséquences de votre action ou de celle de toute autre personne agissant ou s'abstenant d'agir sur la base des informations contenues dans cette publication ou pour toute décision fondée sur celles-ci.

TP QUBE

28, Rue du Chemin Vert - 75011 Paris
Village by CA, 11 Cours du 30 juillet - 33000 Bordeaux

info@tpqube.com

www.tpqube.com

LIGHTHOUSE LHLF – AVOCATS

4 rue Saint Florentin - 75001 Paris
T. + 33 (0)1 76 70 46 16

34 Quai Charles de Gaulle - 69006 Lyon
T. + 33 (0)9 72 44 38 94

www.lh-lf.com