

# Prix de transfert & flux intragroupe 2025

Guide pratique pour PME/TPE françaises en développement international

L'internationalisation des PME/TPE françaises est une opportunité de croissance, mais elle s'accompagne de nouvelles exigences fiscales. Ce guide vise à démystifier les règles de prix de transfert et à transformer cette conformité en un avantage stratégique.

## Qu'est-ce que les prix de transfert ?

Les prix de transfert sont les tarifs des transactions (biens, services, actifs incorporels) entre entités d'un même groupe situées dans des pays différents. Ils couvrent un large éventail d'opérations intragroupe.

## Pourquoi les PME/TPE sont-elles concernées ?

- Risques fiscaux : Des prix non conformes peuvent entraîner des redressements et pénalités.
- Obligation de documentation : Une documentation est légalement requise au-delà de certains seuils, mais essentielle pour toutes en cas de contrôle.
- Optimisation stratégique : Une bonne politique permet d'optimiser la gestion fiscale et de faciliter les décisions du groupe.

## Le Principe de pleine concurrence

Ce principe de l'OCDE impose que les transactions intragroupe soient valorisées comme si elles avaient lieu entre entreprises indépendantes, sans influence de leur lien de dépendance.

## Étapes clés pour une PME/TPE

1. Analyse fonctionnelle : Comprendre les fonctions et risques de chaque entité.
2. Choix de la méthode : Sélectionner la méthode de prix de transfert la plus appropriée (ex: comparable, coût majoré).
3. Documentation et politique : Justifier la politique de prix de transfert et formaliser son application.
4. Suivi et ajustements : Réviser régulièrement la politique pour s'adapter aux évolutions du groupe et du marché.

# Pourquoi les PME sont-elles concernées ?

## Une obligation universelle

Contrairement aux idées reçues, l'article 57 du Code Général des Impôts (CGI) s'applique sans seuil de chiffre d'affaires. Dès qu'une PME française transagit avec une entité liée à l'étranger, elle doit respecter le **principe de pleine concurrence** (ou "Arm's Length Principle").

Ce principe exige que les transactions intragroupe soient valorisées comme si elles avaient été réalisées entre entreprises indépendantes, garantissant ainsi un "prix de marché".

## Quelles transactions sont visées ?

De nombreuses opérations courantes sont concernées :

- Vente ou achat de biens et services (matières premières, produits finis, services administratifs, IT).
- Transactions financières (prêts intragroupe).
- Concessions de licences (marques, brevets).

Un simple contrat de prestation avec une filiale européenne ou un approvisionnement via un bureau de sourcing suffit à déclencher cette obligation. L'administration fiscale peut redresser les bénéficiaires si les prix ne correspondent pas aux conditions de marché.

## Des risques bien réels

Les contrôles fiscaux sur les prix de transfert se multiplient et les administrations renforcent leurs capacités d'analyse, y compris pour les PME.

## Quels sont les enjeux ?

- **Redressements fiscaux** : Des bénéfices peuvent être réintégrés et imposés avec des majorations importantes (jusqu'à 80%) et des intérêts de retard.
- **Double imposition** : Sans accord mutuel entre administrations, un même revenu peut être imposé dans deux pays différents.
- **Sanctions pour défaut de documentation** : Une documentation insuffisante peut entraîner une amende forfaitaire de 10 000 € par exercice contrôlé.

Les prix de transfert représentent un enjeu fiscal majeur. Un redressement peut fragiliser lourdement la trésorerie et la pérennité d'une PME.

# Cadre réglementaire français : vos obligations essentielles

## Article 57 CGI : Le principe de pleine concurrence

L'article 57 du Code Général des Impôts (CGI) est la pierre angulaire de la législation française sur les prix de transfert. Il donne à l'administration fiscale le pouvoir de corriger les bénéfices imposables d'une entreprise si ses transactions avec une entité liée à l'étranger ne sont pas conformes aux conditions de marché.

- **Application universelle** : S'applique à toutes les PME françaises sans seuil de chiffre d'affaires, pour toute transaction avec une entreprise liée hors de France.
- **Charge de la preuve inversée** : En cas de contrôle, l'entreprise doit démontrer que ses prix de transfert respectent le principe de pleine concurrence.

📄 **Exemple** : Une PME française vend un logiciel à sa filiale irlandaise à un prix inférieur au marché. L'administration peut réintégrer la marge manquante dans les bénéfices de la PME en France.

## Documentation des prix de transfert : Votre meilleure défense

Bien que l'obligation de documentation complète concerne les grandes entreprises, une documentation simplifiée est **fortement recommandée** pour toutes les PME. C'est votre meilleure protection en cas de contrôle.

- **Contrats formalisés** : Des contrats écrits et signés pour toutes les transactions intragroupe sont essentiels.
- **Analyses de marge** : Une analyse comparative simplifiée peut justifier vos prix et montrer qu'ils sont dans une fourchette de marché acceptable.

📄 **Conseil pratique** : Une documentation à jour réduit considérablement le risque de contestation et facilite les échanges avec l'administration.

## Risques et sanctions pour les PME

Le non-respect des règles de prix de transfert ou l'insuffisance de documentation expose les PME à des risques significatifs :

- **Redressement fiscal** : L'administration peut réintégrer les bénéfices transférés, augmentant l'impôt dû.
- **Intérêts de retard et majorations** : Des pénalités financières s'ajoutent aux sommes dues.
- **Double imposition** : Un redressement en France peut ne pas être compensé à l'étranger, entraînant une double imposition.

# Flux intragroupe courants pour votre PME

## Management fees

Services de direction, gestion RH, juridiques ou financiers fournis par la société mère française à ses filiales.

- **Bénéfice réel** : Les services doivent apporter un avantage clair à la filiale réceptrice.
- **Formalisation** : Mettez en place un contrat détaillé et suivez les coûts alloués.

## Prestations IT et marketing

Services spécialisés (développement IT, campagnes publicitaires, gestion de réseaux sociaux) facturés entre entités.

- **Valorisation juste** : Le prix doit refléter la complexité, la valeur ajoutée et les prix de marché.
- **Documentation** : Définissez l'étendue des services (SLA) et justifiez les marges appliquées.

## Licences et redevances

Rémunération de l'exploitation de propriété intellectuelle (marques, brevets, logiciels) entre entités du groupe.

- **Conformité marché** : Les taux de redevance doivent correspondre aux pratiques de marché pour des actifs similaires.
- **Contrats clairs** : Rédigez des contrats de licence précis avec benchmark des taux.

## Financements intragroupe

Prêts, avances, conventions de trésorerie (cash pooling) et garanties financières entre entités.

- **Conditions de tiers** : Taux d'intérêt et conditions de remboursement doivent être ceux d'un acteur indépendant.
- **Conventions formelles** : Établissez des conventions de prêt avec taux d'intérêt justifiés par des comparaisons externes.

## Négoce international

Opérations d'achat et de revente de marchandises ou produits finis entre la société française et ses filiales étrangères.

- **Marge normale** : Les prix de transfert doivent garantir une marge "normale" pour chaque entité selon ses fonctions et risques.
- **Politique documentée** : Choisissez une méthode de prix de transfert (ex: prix de revente) et documentez-la rigoureusement.

# Environnement international : tendances 2025

## Normes OCDE 2024 : Renforcement de la substance économique

Les Lignes directrices de l'OCDE renforcent les exigences de **substance économique**. Vos entités étrangères doivent justifier une présence réelle avec des fonctions significatives, du personnel qualifié et une gestion autonome des risques.

Pour les PME, l'application des méthodes traditionnelles (CUP, coût majoré, TNMM) évolue vers plus de pragmatisme, avec des **documentations allégées** acceptées pour les transactions de faible valeur ou les services intragroupe de routine. Une documentation claire et une justification économique solide restent cependant cruciales.

## Impact du Pilier 2 : Au-delà des grands groupes

L'impôt minimum mondial de 15% (Pilier 2 de l'OCDE) cible les groupes de plus de 750 millions d'euros. Ses effets touchent indirectement les PME, car les grands groupes exigent une transparence accrue de leurs fournisseurs concernant les marges et flux financiers.

Votre PME doit être prête à justifier ses propres prix et marges pour répondre à ces nouvelles exigences de traçabilité.

## Protection contre la double imposition : L'atout des conventions fiscales

Les conventions fiscales internationales sont votre bouclier contre la double imposition. Elles définissent les droits d'imposer des États pour éviter qu'un même revenu ne soit taxé deux fois.

En cas de redressement fiscal entraînant une double imposition, la **procédure amiable (MAP)** permet aux administrations fiscales de dialoguer pour trouver une solution, évitant ainsi les litiges coûteux pour votre PME.



☐ **Point d'attention :** Vos clients grands groupes peuvent exiger une traçabilité renforcée de vos marges pour leurs obligations Pilier 2. Anticipez cette demande en **revoyant votre documentation de prix de transfert**.

# Méthodologie pratique en 4 étapes

## Cartographier vos flux

Identifiez et documentez systématiquement tous les flux transfrontaliers entre entités liées. Cette cartographie est le socle de votre politique de prix de transfert et permet d'évaluer les risques fiscaux.

Documentez les types de flux (biens, services, redevances, prêts) avec les contrats associés. Pour une PME, un tableau récapitulatif des transactions accompagné des contrats suffit à démontrer la réalité de vos opérations.

## Documenter rigoureusement

Constituez un dossier de prix de transfert annuel et complet, démontrant que vos transactions respectent le principe de pleine concurrence. Une documentation solide est votre meilleure défense en cas de contrôle fiscal.

Le dossier doit inclure la description de l'activité du groupe, l'analyse fonctionnelle des entités, la justification de la méthode choisie et une étude de comparabilité. Pour les PME, une documentation interne est essentielle même si les exigences sont simplifiées.

## Choisir votre méthode

Sélectionnez la méthode de prix de transfert la plus appropriée selon la nature spécifique de vos transactions, en respectant le principe de pleine concurrence. Par exemple :

- **Coût majoré (Cost Plus)** : Idéal pour les services intra-groupe à faible valeur ajoutée.
- **Méthode de la marge nette transactionnelle (TNMM)** : Souvent utilisée pour des activités de distribution ou de fabrication de routine, comparant la marge opérationnelle nette à des comparables.

## Vérifier et ajuster

Instaurez une révision annuelle de vos prix de transfert pour maintenir leur cohérence avec l'évolution de votre activité, les conditions de marché et les réglementations fiscales.

Vérifiez lors de changements significatifs (fonctions, risques, marchés, stratégie) ou de nouvelles réglementations. Si les marges s'écartent, des ajustements (true-up / true-down) peuvent être nécessaires. Cette proactivité minimise les risques et optimise votre politique.

# Points d'attention spécifiques à anticiper



## Croissance et restructurations

Les phases clés comme l'acquisition, la création de filiales ou la fusion sont des moments critiques. C'est l'occasion d'intégrer ou de réévaluer votre politique de prix de transfert.

**Anticipez les implications fiscales :** Dès les premières discussions sur une nouvelle entité liée, un audit préliminaire est crucial pour éviter des redressements coûteux.

**Budgetez les coûts de conformité :** Incluez les honoraires d'experts pour la politique et la documentation. Un cadre mal défini peut entraîner des pénalités significatives et des litiges.



## Digitalisation, IA et gestion des données

Les technologies transforment la gestion des prix de transfert. Les outils basés sur l'IA, souvent intégrés aux ERP, permettent d'automatiser et d'améliorer la précision.

### Avantages clés :

- Automatisation de la collecte des données de transactions intragroupe.
- Détection rapide des écarts et des transactions à risque.
- Aide à la préparation des rapports de documentation de prix de transfert.

**Investissement pour les PME :** L'adoption de ces solutions peut significativement réduire le temps et les coûts récurrents de conformité, libérant des ressources pour des analyses à valeur ajoutée.

L'environnement réglementaire des prix de transfert est en constante évolution (ex: BEPS 2.0 de l'OCDE). Les autorités fiscales investissent dans des outils sophistiqués pour détecter les incohérences.

**Pour les PME, une approche proactive est indispensable.** Assurez-vous en amont que vos transactions intragroupe sont conformes au principe de pleine concurrence pour éviter pénalités financières et consommation excessive de ressources en cas de contrôle.

# Transformez la contrainte en opportunité



## Optimisation fiscale maîtrisée

Une politique de prix de transfert stratégique optimise votre charge fiscale globale, prévient la double imposition et minimise les risques de redressements. Pour une PME, cela garantit que chaque euro reste dans l'entreprise, en conformité avec les réglementations.

**Exemple :** Une politique bien définie assure une répartition équitable des marges entre la société exportatrice et sa filiale de distribution, évitant les surtaxations.



## Accords préalables (APA) : sérénité assurée

Les APA sont des accords formels avec l'administration fiscale qui fixent la méthode de prix de transfert pour une période donnée. Ils simplifient la gestion des flux complexes, offrant une prévisibilité fiscale et réduisant les litiges potentiels.

**Exemple :** Si votre entreprise perçoit des redevances pour une technologie brevetée, un APA peut fixer la méthodologie de calcul pour plusieurs années, évitant les contestations futures.



## Crédibilité et expansion internationale

Un dossier de prix de transfert solide est un atout stratégique. Il vous positionne comme un partenaire fiable et transparent, crucial pour le développement international. Cette rigueur facilite l'accès à de nouveaux marchés et renforce votre position concurrentielle.

**Exemple :** Des pratiques solides démontrent une gestion rigoureuse lors d'une acquisition à l'étranger ou d'une recherche de financement, accélérant les processus de due diligence et de négociation.

# Check-list de conformité immédiate

## 1 Contrats actualisés : La base juridique

Vérifiez que tous vos contrats intragroupe sont signés, datés et régulièrement mis à jour pour refléter la réalité économique de vos transactions.

- **Pourquoi ?** Ils prouvent la nature commerciale des relations et la répartition des risques.
- **Conseil :** Mettez en place un calendrier annuel de revue des contrats. Toute modification significative de l'activité doit entraîner une mise à jour immédiate.

## 2 Justification économique : Preuve de pleine concurrence

Documentez la logique économique de vos prix. Chaque tarification doit être explicable et défendable face à un tiers indépendant.

- **Analyse de marge :** Comparez la marge réalisée sur les services intragroupe avec celle d'entreprises indépendantes offrant des services similaires.
- **Benchmarks :** Utilisez des bases de données ou études de marché pour trouver des comparables sectoriels.
- **Élément clé :** La documentation doit clairement expliquer le choix de la méthode de prix de transfert.

## 3 Preuves de réalisation : La substance avant la forme

Conservez les justificatifs concrets de vos prestations. La substance économique, c'est-à-dire le travail réellement effectué, prime sur la forme contractuelle.

- **Justificatifs :** Pour les services, documentez le temps passé, les livrables, les échanges de mails. Pour les licences, prouvez l'utilisation de l'actif incorporel.
- **Conseil :** Mettez en place un système simple de suivi des activités et de stockage des documents pour chaque transaction intragroupe.

## 4 Cohérence fiscale : L'alignement des déclarations

Assurez-vous de la concordance parfaite entre vos prix de transfert documentés, vos déclarations de TVA, et vos liasses fiscales. Les incohérences sont des signaux d'alerte majeurs.

- **Vérification croisée :** Les montants des transactions intragroupe doivent correspondre entre la documentation et les déclarations fiscales.
- **Conseil :** Impliquez votre comptable et votre fiscaliste pour garantir cet alignement.

## 5 Révision annuelle : Une démarche proactive

Instituez une procédure interne de révision annuelle de vos prix de transfert. L'environnement économique et vos activités évoluent, vos politiques doivent s'adapter.

- **Quand ?** Idéalement avant la clôture de l'exercice pour des ajustements, ou au début du nouvel exercice pour définir la politique à venir.
- **Quoi ?** Analysez l'évolution des performances, les changements de fonctions, actifs ou risques, et l'introduction de nouveaux produits/services.

# Legal Growth : votre partenaire de confiance

## Notre accompagnement sur mesure

Fort de son expertise en droit fiscal international et prix de transfert, Legal Growth accompagne les PME françaises pour transformer les complexités réglementaires en opportunités stratégiques, vous offrant une approche pragmatique pour sécuriser et optimiser vos opérations internationales.

01

---

### 1. Diagnostic flash et évaluation des risques

Cartographie des flux transfrontaliers pour évaluer votre risque fiscal actuel, identifier les zones potentielles de redressement et assurer votre conformité.

02

---

### 2. Mise en place opérationnelle et documentation

Conception d'une politique de prix de transfert, de contrats intragroupes sur mesure et choix de méthodes adaptées à votre modèle.

03

---

### 3. Coordination internationale et optimisation

Coordination des conseils locaux et gestion des procédures amiables. Objectif : optimisation fiscale globale, en alignant votre stratégie avec vos objectifs commerciaux pour réduire la charge fiscale et prévenir les litiges.

## Formation & Coaching pour vos équipes

Pour une autonomie progressive, Legal Growth propose des ateliers de formation sur mesure et un coaching personnalisé pendant lesquels sont abordés les fondamentaux des prix de transfert, les nouveautés législatives et les meilleures pratiques adaptées à votre secteur.

Pour prendre rendez-vous, allez sur <https://legalgrowth.fr>

---

## Conseils pratiques pour les PME

- **Anticipez les seuils:** Préparer une documentation simplifiée est un investissement judicieux, même sans dépasser les seuils de reporting avancés.
- **Documentez la substance:** Gardez des preuves concrètes de la réalisation des services intragroupe et de la justification économique des prix.
- **Revue annuelle:** Une révision annuelle de vos politiques et documents de prix de transfert est indispensable pour s'adapter aux évolutions et rester conforme.