

Covid-19

Les prix de transfert face
à la tempête

Novembre 2020

D'une crise à l'autre. Alors que la crise sanitaire qui a affecté les modèles opérationnels des groupes s'éternise, le monde économique connaît une crise profonde impactant par effet domino la majorité des secteurs d'activités. Comment les entreprises s'adaptent-elles à ce scénario ? Et comment la crise de la Covid-19 influence-t-elle leur gestion des prix de transfert ?

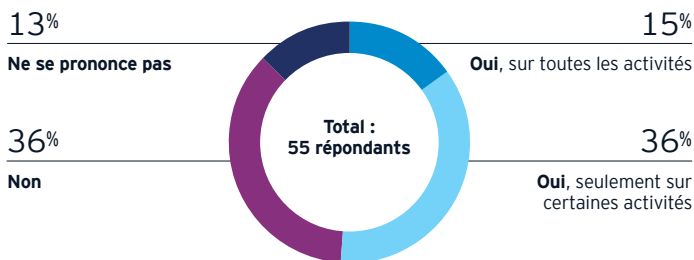
C'est ce qu'ÉY Société d'Avocats a souhaité savoir en menant une enquête de fin septembre à octobre 2020. Nos résultats s'appuient sur les réponses de 78 directeurs / responsables fiscaux et financiers de sociétés appartenant à des groupes internationaux de tailles variées¹ dont la grande majorité ont leur siège en France. Lorsqu'une différence significative entre les groupes réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 750 millions d'euros et ceux réalisant un chiffre d'affaires supérieur à ce seuil est apparue, les résultats pour chacune de ces catégories ont été présentés.

Si la grande majorité des groupes a constaté une baisse de chiffre d'affaires, les conséquences sur la rentabilité et le modèle opérationnel sont très variables

Parmi les répondants :



Si votre groupe anticipe une baisse de la rentabilité, cette situation se matérialisera-t-elle par des pertes à la clôture de l'exercice ?

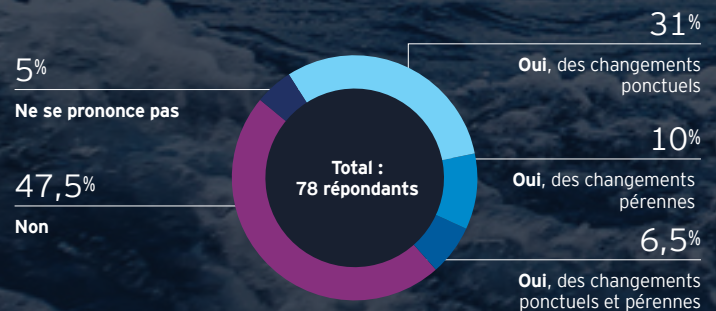


Parmi les groupes ayant prévu une baisse de rentabilité, **51 % « seulement » ont anticipé des pertes sur l'ensemble ou une partie de leurs activités.**

Les groupes ont dû adapter leur modèle opérationnel à court terme notamment pour faire face à l'arrêt des chaînes de production ou la fermeture des lieux de consommation en raison des mesures de confinement prises par les États.

Au-delà d'une réponse dans l'urgence, les caractéristiques de cette crise, différente des crises précédentes, ont amené certains groupes à mettre en place des changements plus pérennes.

La crise a-t-elle eu une influence sur votre modèle opérationnel ?



Pour la majorité des répondants, cette crise a également eu pour effet d'accélérer les transformations déjà programmées.

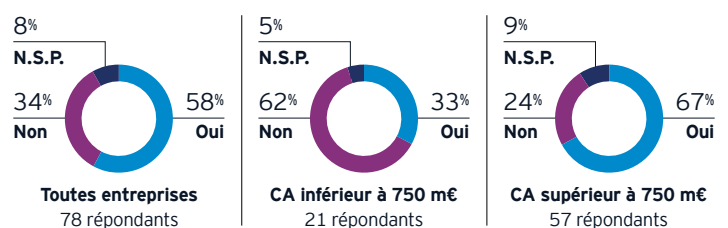
Selon la taille des entreprises, la question des impacts de la Covid-19 sur la gestion des prix de transfert a été plus ou moins anticipée au jour de notre étude

67% des groupes affichant un chiffre d'affaires supérieur à 750 millions d'euros se sont déjà interrogés sur l'impact de la crise sur leur politique de prix de transfert.

36% Ce pourcentage ne s'élève qu'à 36 % pour les groupes dont le chiffre d'affaires est inférieur à 750 millions d'euros.

S'il ne semble pas possible d'expliquer ce résultat par une sensibilité moindre des groupes de taille intermédiaire au sujet des prix de transfert (87 % des répondants disposant de plus de 10 filiales établies à l'étranger et 83 % s'appuyant sur des analyses économiques pour fixer leurs prix de transfert), ce dernier est révélateur de la structuration des équipes fiscale/finance qui ne disposent pas toujours de ressources dédiées à la gestion de la politique de prix de transfert.

Avez-vous analysé l'impact que pourrait avoir la crise économique sur la gestion de la politique de prix de transfert du groupe ?



1. 27 % ont un chiffre d'affaires inférieur à 750 millions d'euros, 19 % ont un chiffre d'affaires compris entre 750 millions et 2 milliards d'euros, 23 % ont un chiffre d'affaires compris entre 2 milliards et 5 milliards d'euros et 31 % ont un chiffre d'affaires supérieur à 5 milliards d'euros.



Entre attentisme, *statu quo* et évolutions, les pratiques des groupes sont différentes

27% ont décidé de faire évoluer les modalités de mise en œuvre de leur politique de prix de transfert.

29% ne souhaitent pas la modifier considérant qu'elle reflète correctement la répartition de valeur au sein du groupe.

44% des répondants n'ont quant à eux pas encore pris de décision sur ce point et attendent aussi bien des recommandations des administrations fiscales et de l'OCDE qu'une visibilité plus précise de l'impact économique de la crise sur leurs activités pour apprécier leurs enjeux en matière de prix de transfert.

Si oui, envisagez-vous de modifier les modalités de calcul des prix de transfert sur la période impactée par la Covid-19 ?



Les adaptations considérées par les sociétés envisageant de modifier leur politique sont multiples. Si la majorité envisage d'actualiser/ajuster leurs *benchmarks*, ils sont rares à songer localiser des pertes dans les entités de routine, préférant alors les mettre à l'équilibre ou analyser la rentabilité de ces entités sur une période pluriannuelle quand d'autres prévoient de limiter les montants facturés au titre des *management fees* ou des redevances à raison d'un moindre bénéfice retiré au cours de la période.



Une crise économique qui laisse présager une attention particulière des administrations fiscales sur la politique de prix de transfert des groupes

Si la moitié des répondants estime que le rythme des contrôles fiscaux va s'accroître :

60%

pensent que les administrations prêteront une attention plus forte au sujet des prix de transfert.

68%

considèrent que ces dernières seront plus strictes dans l'appréciation de la conformité des documentations sur les prix de transfert avec la législation en la matière.

Pour autant, très peu de répondants ont prévu de prendre les devants avec les autorités fiscales pour tester l'approche qu'ils ont retenue.

Par ailleurs :

25%

Seulement des groupes qui anticipent de changer les modalités d'application de leur politique de prix de transfert ont prévu de formaliser ces évolutions dans des contrats / avenants.

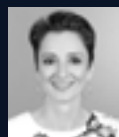
23%

Uniquement ont débuté leur exercice documentaire à la date de réalisation cette étude.

Ces statistiques, qui illustrent la faible appétence des groupes pour l'exercice documentaire et contractuel, nous semblent devoir être mises en perspective avec l'approche proactive de certaines administrations qui ont d'ores et déjà fait part de leurs attentes dans l'analyse de la crise de la Covid².

2. Recommandations des autorités fiscales australiennes (<https://www.ato.gov.au/Business/International-tax-for-business/In-detail/Transfer-pricing/COVID-19-economic-impacts-on-transfer-pricing-arrangements/>) et singapouriennes (<https://www.iras.gov.sg/irashome/COVID-19-Support-Measures-and-Tax-Guidance/Tax-Guidance/Transfer-Pricing/>)

Le point de vue de nos expertes



Emmanuelle Leroy

Directrice Associée - International Tax Services - Transfer Pricing

EY Société d'Avocats

Ce panorama montre que la plupart des groupes se sont interrogés sur l'impact de la crise sur leur politique de prix de transfert, mais que le caractère exceptionnel de la pandémie et l'incertitude qui l'entoure les amènent à envisager des options qui ne seront tranchées qu'en fin d'année. Cette absence de prise de décision pourrait s'expliquer par l'attente des recommandations de l'OCDE en la matière. Cette stratégie pourrait s'avérer payante à condition d'avoir d'ores et déjà analysé les impacts de la crise sur la chaîne de valeur du groupe et d'être suffisamment outillé pour piloter la politique dans un délai qui sera nécessairement court.



Anne-Caroline Trinché

Avocate Senior Manager- International Tax Services - Transfer Pricing

EY Société d'Avocats

Au-delà des réponses à apporter aujourd'hui, il est essentiel que les groupes s'interrogent sur la solidité de leurs politiques de prix de transfert au regard des changements opérationnels qui ont été induits - ou accélérés - par la crise. A titre d'exemple, l'évolution des politiques de mobilité internationale des salariés doit être analysée pour identifier ses impacts sur le rôle des différentes entités dans la chaîne de valeur. De la même manière, l'accroissement des ventes digitales doit amener à s'interroger sur les modalités d'allocation des profits liés à ces ventes tout en considérant les travaux de l'OCDE sur ce sujet.

Ernst & Young Société d'Avocats

EY Société d'Avocats est un des cabinets leaders de la fiscalité et du droit. De par notre appartenance à un réseau de dimension mondiale, nous mettons notre expertise au service d'une performance durable et responsable. Nous faisons grandir les talents afin qu'ensemble, ils accompagnent les organisations vers une croissance pérenne. C'est ainsi que nous jouons un rôle actif dans la construction d'un monde plus juste et plus équilibré pour nos clients, nos équipes et la société dans son ensemble.

Ernst & Young Société d'Avocats
Inscrit au Barreau des Hauts de Seine
Membre d'Ernst & Young Global Limited

EY désigne l'organisation mondiale et peut faire référence à l'un ou plusieurs des membres d'Ernst & Young Global Limited, dont chacun est une entité juridique distincte. Ernst & Young Global Limited, société britannique à responsabilité limitée par garantie, ne fournit pas de prestations aux clients. Les informations sur la manière dont EY collecte et traite les données personnelles, ainsi que sur les droits dont bénéficient les personnes concernées au titre de la législation en matière de protection des données, sont disponibles à l'adresse suivante : ey.com/privacy. Retrouvez plus d'informations sur notre organisation sur www.ey.com.

© 2020 Ernst & Young Société d'Avocats.
Tous droits réservés.

Studio BMC France - 2011BMC243
SCORE France N° 2020-144.
ED NONE.

Document imprimé conformément à l'engagement d'EY de réduire son empreinte sur l'environnement.

Cette publication a valeur d'information générale et ne saurait se substituer à un conseil professionnel en matière comptable, fiscale ou autre. Pour toute question spécifique, vous devez vous adresser à vos conseillers.

ey-avocats.com

