Royaume du Maroc

Ministère de l'Economie et des Finances

Direction Générale des Impôts

المملكة المغربية

وزارة الاقتصاد والمالية

المديرية العامة للضرائب



GUIDE DU CONTRÔLE DES PRIX DE TRANSFERT

Édition 2023

Liste des abréviations

APP : Accord Préalable sur les Prix de transfert

BEPS : Base Erosion and Profit Shifting (Erosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices)

CA : Chiffre d'affaires

CbC : Country by Country (Pays par Pays)

CGI : Code Général des Impôts

CUP : Comparable Uncontroled Price (Prix comparable sur le marché libre)

EBIT : Bénéfice avant intérêts et impôts (correspond au REX)

EBITDA : Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement (proche de l'EBE)

EBE : Excédent Brut d'Exploitation

EMN : Entreprise Multinationale

MTMN : Méthode Transactionnelle de la Marge Nette

NC : Note Circulaire commentant les dispositions du CGI

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economiques

PSM : Profit Split Method (Méthode de partage des bénéfices)

PT : Prix de transfert

REX : Résultat d'Exploitation

Table des matières

Liste des abréviations 2
Introduction 4
Partie I : Fondements du contrôle des prix de transfert 5
1. Droit interne 6
1.1 Pouvoir d'appréciation 6
1.1.1 Existence des liens de dépendance 6
1.1.2 Existence d'un transfert indirect de bénéfices 8
1.2 Autres dispositions spécifiques aux prix de transfert 8
1.2.1 Accord préalable sur les Prix de Transfert 8
1.2.2 Obligations documentaires 9
1.2.3 Déclaration Pays par Pays 11
1.2.4 Echange de renseignements à l'international 12
2. Droit international 13
2.1 Conventions fiscales de non double imposition 13
2.1.1 Entreprises associées 13
2.1.2 Procédure amiable 14
2.1.3 Echange de renseignements 15
2.2 Convention multilatérale du cadre inclusif BEPS 15
2.3 Principes directeurs 15

Partie II : Modalités pratiques de contrôle des prix de transfert 16
1. Moyens à utiliser et diligences à effectuer 16
1.1 Phase préliminaire 16
1.1.1 Examen du dossier fiscal 16
1.1.2 Examen des déclarations souscrites et des tableaux de la liasse fiscale 16
1.1.3 Autres informations à exploiter 17
1.2 Phase de contrôle sur place 17
1.2.1 Prise de connaissance générale de l'entreprise 18
1.2.2 Examen de la documentation des prix de transfert 18
1.2.3 Cas d'un APP signé 19
1.2.4 Examen des éléments de la comptabilité 20
1.2.5 Droit de communication et échange de renseignements 22
2. Démarche d'examen des prix de transfert 23
2.1 Analyse de comparabilité 24
2.1.2 Etapes de l'analyse de comparabilité 24
2.2.2 Facteurs de comparabilité 28
2.2.3 Prise en compte des transactions réellement effectuées 31
2.2.4 Cas des pertes 31
2.2. 5 Cadre temporel et comparabilité 30
2.2 Méthodes de détermination des prix de transfert 32
2.2.1 Méthode du prix comparable sur le marché libre (CUP) 34
2.2.2 Méthode du prix de revente «Resale Price» 35
2.2.3 Méthode du coût majoré (Cost Plus) 36
2.2.4 Méthode Transactionnelle de la Marge Nette (MTMN) 37
2.2.5 Méthode de partage des bénéfices (PSM) 38
2.3 Régularisation des prix de transfert 39
2.3.1 Mise en évidence de l'existence des liens de dépendance 39
2.3.2 Mise en évidence de l'existence d'un transfert de bénéfices 39
2.3.3 Evaluation des bénéfices indirectement transférés 40
2.3.3.1 Evaluation par comparaison avec des entreprises similaires 40
2.3.3.2 Evaluation par voie d'appréciation directe 40
2.3.4 Détermination des ajustements à opérer 40
2.3.4.1 Ajustement primaire 40
2.3.4.2 Ajustement secondaire 41
2.3.4.3 Ajustement corrélatif 41

Annexes 43

Introduction

La globalisation des échanges et la multiplication des opérations transfrontalières entraînent des flux financiers importants dont les transferts intra-groupe représentent une part prépondérante. Dans ce contexte, les prix de transfert constituent une problématique fiscale internationale tant pour les groupes multinationaux que pour les administrations fiscales. Cette problématique est liée à la fixation, l'analyse et l'évaluation des prix pratiqués entre les entités liées.

Pour des raisons de marché et d'optimisation des coûts, les groupes multinationaux ont tendance à développer des stratégies qui consistent à s'implanter dans diverses juridictions. De son côté, l'administration fiscale se doit de prendre les mesures adéquates pour la protection de la base d'imposition. A ce titre, le contrôle fiscal constitue un moyen de lutte contre les pratiques liées à la manipulation des prix de transfert, qui constituent souvent une source de conflits entre l'administration et les entreprises multinationales.

En rapport avec la stratégie de la DGI visant à améliorer la qualité du contrôle fiscal, à réduire les litiges et à promouvoir les rapports avec le contribuable pour plus d'équité et de transparence, le présent guide a pour objectif de permettre une meilleure conduite du contrôle des prix de transfert dans le cadre d'une vérification de comptabilité.

Ainsi, ce document a pour objectif d'apporter des orientations pratiques aux vérificateurs impliqués dans le contrôle des transactions transfrontalières entre entités liées afin d'assurer une application équitable et transparente des règles de prix de transfert et de prévenir l'érosion de la base fiscale, de collecter efficacement les recettes fiscales et de favoriser un environnement propice aux investissements étrangers.

Il est important de souligner que ce guide ne se substitue pas aux dispositions du Code Général des Impôts, des décrets d'application et des notes circulaires, mais il vise plutôt à fournir un aperçu sur l'approche pratique adoptée par l'administration fiscale marocaine en matière de contrôle des prix de transfert.

Partie I : Fondements du contrôle des prix de transfert

Selon le Manuel pratique des Nations Unies, les prix de transfert se définissent comme étant un terme général pour désigner la fixation du prix des transactions transfrontalières, intra-groupe de biens, d'actifs incorporels ou de services.

Pour l'OCDE, les prix de transfert désignent les prix auxquels une entreprise transfère des biens corporels, des actifs incorporels, ou rend des services à des entreprises associées.

Les prix de transfert peuvent concerner différents types de transactions transfrontalières intra-groupe dont on peut citer à titre non exhaustif :

- les ventes de biens et de marchandises ;
- les prestations de service ;
- le partage de frais communs ou management fees ;
- les services liés aux investissements (prêts, comptes courants,…) ;
- la mise à disposition de personnes ou de biens ;
- les redevances de concession de brevets et de marques,…

En fixant le prix de leurs transactions internes, les groupes multinationaux prennent des décisions qui peuvent impacter de manière directe et immédiate l'assiette fiscale des Etats concernés. Les risques de désaccord entre les entreprises et les administrations fiscales sont importants car les valorisations ne sont pas toujours conformes au prix de pleine concurrence.

Au Maroc, la problématique des prix de transfert est régie par les dispositions du Code Général des Impôts, des décrets d'application, de la doctrine administrative et du droit conventionnel. Le dispositif législatif et réglementaire sur les prix de transfert a été constamment renforcé pour se conformer aux standards internationaux en la matière.

1. Droit interne

Le droit interne comporte des dispositions fondamentales et procédurales relatifs aux prix de transfert à savoir :

- **Pouvoir d'appréciation**
- **Obligation documentaire**
- **Echange de renseignements**
- **Déclaration pays par pays**
- **Accord préalable sur les prix de transfert**

1.1 Pouvoir d'appréciation :

Le champ d'application du contrôle des prix de transfert au Maroc est défini par l'article 213-II[1] du CGI qui confère à l'administration fiscale le droit de rectifier les bénéfices indirectement transférés par toute entreprise ayant des liens directs ou indirects avec des entreprises situées hors du Maroc, et ce en les rapportant au résultat fiscal et/ou au chiffre d'affaires déclarés.
Toute rectification des prix de transfert doit donc reposer sur deux prérequis : existence des liens de dépendance directs ou indirects et existence d'un transfert indirect de bénéfices.

1.1.1 Existence des liens de dépendance

Le contrôle des prix de transfert exige la mise en évidence de l'existence d'un lien de dépendance entre l'entreprise contrôlée et celle avec laquelle elle réalise des transactions transfrontalières. La notion de dépendance prévue par l'article 213-II est définie au niveau de la note circulaire commentant les dispositions du CGI (NC n°717 -Tome 3). Ladite note distingue entre les liens de dépendance directs et les liens de dépendance indirects :

[1] Le champ d'application de L'article 213-II englobe également les bénéfices indirectement transférés par une entreprise ayant des liens de dépendance directs ou indirects avec des entreprises situées au Maroc. Ce volet n'est pas traité dans le cadre du présent guide qui s'intéresse plutôt aux transactions transfrontalières entre entreprises dépendantes.

1.1.1.1 Liens directs de dépendance :

La dépendance directe peut être conçue dans le cadre des relations suivantes :

- sociétés mères et leurs filiales ;
- sociétés non résidentes et leurs établissements au Maroc ;
- sociétés et leurs succursales.

La filiale est dépendante de la maison mère, à la fois :

- sur le plan juridique, par le nombre des actions détenues dans son capital ou lorsque la société mère exerce directement ou par personne interposée un pouvoir décisionnel dans la société filiale.

Les personnes interposées peuvent être :

- des gérants, des administrateurs, des directeurs ou des membres de leur famille ;
- toute société contrôlée par la société exerçant le contrôle ;
- toute personne ou entité qui a un intérêt dans l'activité ou le capital de la société exerçant le contrôle.

- sur le plan économique, par les liens étroits pouvant régir les activités exercées, telle qu'une dépendance au niveau de la fourniture des matières premières, des pièces détachées, de la marque, des brevets détenus par la maison mère, etc.

1.1.1.2 Liens indirects de dépendance :

Les liens indirects de dépendance s'établissent notamment entre entreprises filiales apparentées à l'intérieur d'un même groupe d'entreprises qui, lui-même est sous le contrôle d'une société mère. A ce niveau, on assiste à des relations de dépendance financière entre les entreprises apparentées soit par le jeu de participations réciproques ou croisées, soit par le jeu d'une sous dépendance.

Indépendamment des situations de dépendance de droit (directe), il peut être établi des liens de dépendance de fait (indirecte), en particulier lorsqu'il existe une situation de monopole, de quasi-monopole ou d'intérêt commun. Il s'agit notamment des cas où certains dirigeants de sociétés influent, par le biais de leurs participations financières dans d'autres sociétés, sur la gestion et la prise de décision au sein de ces sociétés.

1.1.2 Existence d'un transfert indirect de bénéfices

Un transfert indirect de bénéfices signifie l'existence d'avantages consentis à la société étrangère. A ce titre, l'article 213-II du CGI stipule : « Lorsqu'une entreprise a directement ou indirectement des liens de dépendance avec des entreprises situées au Maroc ou hors du Maroc, les bénéfices indirectement transférés, soit par voie de majoration ou de diminution des prix d'achat ou de vente, soit par tout autre moyen, sont rapportés au résultat fiscal et /ou au chiffre d'affaires déclarés... ».

Ainsi, les transferts indirects des bénéfices peuvent résulter des situations suivantes, notamment:

- majoration des prix d'achat de biens et services importés ou acquis localement ;
- minoration des prix de vente des biens et services exportés ou vendus localement ;
- pratique de taux d'intérêts réduits ou majorés ;
- pratique des prix excessifs pour les redevances et autres rémunérations ;
- prise en charge des frais de gestion excessifs ou fictifs ;
- abandon de créances ou renonciation à des recettes ;
- opérations diverses de compensation.

1.2 Autres dispositions spécifiques aux prix de transfert :

1.2.1 Accord Préalable sur les Prix de Transfert

Pour assurer une sécurité juridique contre une éventuelle rectification des prix de transfert, l'entreprise a la possibilité de conclure un accord préalable avec l'administration fiscale portant sur la méthode de détermination des prix des opérations ainsi que les éléments qui la justifient.

Un APP est un accord qui fixe, préalablement à des transactions entre entreprises associées, un ensemble approprié de critères (concernant par exemple la méthode de calcul, les éléments de comparaison, les correctifs à y apporter et les hypothèses de base concernant l'évolution future) pour la détermination des prix de transfert appliqués à ces transactions au cours d'une certaine période.

En conformité avec les pratiques internationales, ce dispositif législatif a été introduit en 2015 au niveau des articles 234 bis et 234 ter du CGI. Ses modalités sont fixées par le décret n°2-16-571 du 8 Chaoual 1438 (3 Juillet 2017).

Durant la période de l'accord (qui ne peut excéder 4 exercices), les transactions intra-groupe couvertes par l'APP signé avec l'administration, ne peuvent pas faire l'objet de rectification au titre de bénéfices indirectement transférés.

Toutefois, cet accord est frappé de nullité et l'administration fiscale peut remettre en cause la méthode de détermination des prix de transfert se rapportant à la transaction ou les transactions, couvertes par l'APP, dans les cas suivants :

- la présentation erronée des faits, la dissimulation d'informations, les erreurs ou omissions imputables à l'entreprise ;
- le non-respect de la méthode convenue et des obligations contenues dans l'accord par l'entreprise ou l'usage de manœuvres frauduleuses.

Les cas de nullité susvisés ne peuvent être invoqués par l'administration que dans le cadre des procédures de rectification des impositions prévues aux articles 220 ou 221 du CGI.

1.2.2 Obligations documentaires

Les obligations documentaires comprennent la documentation des prix de transfert (article 214-III-A), le droit de communication (article 214-III-B) et la déclaration pays par pays (article 154 ter).

1.2.2.1 Documentation des prix de transfert [2](Fichier principal et Fichier local) :

L'article **210-5ème alinéa** du CGI a institué l'obligation, pour les entreprises ayant des liens de dépendance directe ou indirecte avec des entreprises situées hors du Maroc et avec lesquelles elles réalisent des transactions, de justifier leur politique de prix de transfert.
A ce titre, elles doivent communiquer par procédé électronique la documentation y afférente à l'administration fiscale à la date du début du contrôle sur place.

[2] L'annexe 1 présente le type d'informations que peut contenir la documentation des prix de transfert.

Cette obligation concerne les entreprises dont le CA ou l'actif brut est supérieur ou égal à cinquante millions de dirhams.

La documentation, visée à l'article **214-III-A**, et dont la liste et les modalités sont fixées par voie réglementaire[3], comprend :

- un fichier principal qui contient les informations relatives à l'ensemble des activités des entreprises liées, à la politique globale de prix de transfert pratiquée et à la répartition des bénéfices et des activités à l'échelle mondiale ;
- un fichier local contenant les informations spécifiques aux transactions que l'entreprise vérifiée réalise avec les entreprises liées.

Pour se conformer à la réglementation en matière de détermination des prix de transfert, et afin de diminuer le risque fiscal y afférent, l'entreprise concernée gagnerait à préparer une documentation pertinente et la communiquer à l'administration fiscale lors de la vérification de comptabilité.

Il convient de préciser à ce titre qu'en cas de non communication de tout ou partie de la documentation précitée, le contribuable est invité, dans les formes prévues à l'article 219 du CGI, à produire les documents manquants dans un délai de trente (30) jours à compter de la date de réception de la demande de communication desdits documents.

Il est à rappeler que le défaut de production des documents manquants a pour conséquences :

- l'application à l'encontre de l'entreprise d'une amende de 0,5% du montant des transactions concernées par les documents non produits avec un minimum à payer de 200.000 DH par exercice concerné. Cette amende est émise par voie de rôle (Article 185-IV du CGI) ;
- le lien de dépendance est supposé établi (Article 214-III-C).

1.2.2.2 Doit de communication (article 214-III-B) :

En vue d'établir l'existence des liens de dépendance, et le cas échéant, de contrôler les bénéfices transférés à l'étranger, l'administration peut également utiliser le droit de communication prévu à l'article **214-III-B** du CGI pour demander à l'entreprise ayant réalisé des opérations avec des entreprises situées hors du Maroc, dans les formes prévues à l'article 219,

[3] Projet de décret d'application en cours d'approbation.

de lui communiquer dans un délai de trente (30) jours, des informations et documents concernant :

- la nature des relations liant l'entreprise imposable au Maroc à celle située hors du Maroc ;
- la nature des services rendus ou des produits commercialisés ;
- la méthode de détermination des prix des opérations réalisées entre lesdites entreprises et les éléments qui la justifient ;
- les régimes et les taux d'imposition des entreprises situées hors du Maroc.

A défaut de communication des informations et documents ci-dessus, le lien de dépendance est supposé établi.

Ce dispositif peut être utilisé par l'administration pour les entreprises, réalisant des transactions avec des entreprises situées hors du Maroc, et qui n'ont pas l'obligation de communiquer la documentation prévue par l'article 214-III-A précité.

1.2.2.3 Déclaration Pays par Pays[4] :

En 2020, le CGI a introduit cette mesure au niveau de l'article 154 ter afin de se conformer à la norme minimale de l'action 13 du projet BEPS auquel le pays a adhéré et qui traite de la déclaration Pays par Pays (CbC).

La déclaration « CbC », déposée par les grandes « EMN», fournit une ventilation du montant des chiffres d'affaires, des bénéfices, des impôts et d'autres indicateurs d'activités économiques pour chaque juridiction fiscale dans laquelle le groupe multinational exerce ses activités. Elle ne concerne que les groupes d'entreprises multinationales dont le chiffre d'affaires annuel consolidé s'élève à 8.122.500.000 DH ou plus au cours de l'exercice précédent.

Cette déclaration a été prévue conformément aux normes internationales et les informations qu'elle contient sont soumises à des règles strictes de confidentialité, de protection et d'utilisation appropriée. Elles feront l'objet, sous réserve de réciprocité, d'un échange automatique avec les administrations fiscales des pays ayant conclu avec le Maroc une convention ou un accord à cet effet[5].

[4] Pour plus de détails sur le champ d'application de la déclaration pays par pays, se référer aux dispositions de l'article 154 ter du CGI et celles de la NC n°730 pour l'année 2020 ainsi qu'aux précisions apportées par le guide relatif à la déclaration pays par pays.
[5] Article 214-VII du CGI.

L'utilisation appropriée[6] des déclarations pays par pays est limitée à :

- une évaluation générale des risques liés aux prix de transfert ;
- une évaluation des autres risques d'érosion de la base d'imposition et de transfert de bénéfices ;
- une analyse économique et statistique, s'il y a lieu.

Il convient de signaler que les informations figurant dans la déclaration pays par pays :

- ne sauraient se substituer à une analyse approfondie des prix de transfert réalisée pour chaque transaction et prix, fondée sur une analyse fonctionnelle et une analyse de comparabilité complètes ;
- ne permettent pas en soi de déterminer de manière concluante si les prix de transfert sont conformes au principe de pleine concurrence ;
- ne doivent pas être utilisées pour proposer des ajustements de prix de transfert fondés sur une répartition globale des bénéfices selon une formule préétablie ou proposer des ajustements sur les revenus d'un contribuable, au moyen d'une formule de répartition des bénéfices basée sur des données provenant de la déclaration pays par pays.

Néanmoins, elles peuvent servir comme base pour mener des investigations supplémentaires sur les accords de prix de transfert conclus par les entreprises multinationales ou sur d'autres questions fiscales au cours d'un contrôle.

1.2.3 Echange de renseignements à l'international

Afin d'obtenir des renseignements concernant notamment la détermination des prix de transfert, l'administration peut demander, dans le cadre de l'assistance administrative mutuelle, communication des informations auprès des administrations fiscales des Etats ayant conclu avec le Maroc des conventions ou des accords permettant un échange de renseignements à des fins fiscales.

[6] Le Rapport OCDE sur l'action 13 du BEPS contient deux paragraphes (25 et 59) qui expliquent ce qui ne devrait pas être considéré comme une utilisation appropriée.

Ce mécanisme est prévu par l'article 214-II du CGI et par les conventions de non double imposition. La demande de renseignements à l'international produit les effets juridiques suivants :

- suspension du délai de la vérification[7] dans la limite de cent quatre-vingt (180) jours, à compter de la date d'envoi de la demande de renseignements. De ce fait, l'administration est tenue d'informer le contribuable, dans les formes prévues à l'article 219, de la date d'envoi de ladite demande dans un délai de quinze (15 jours) à compter de la date de cet envoi ;
- interruption de la prescription[8].

2 Droit international

2.1 Conventions fiscales de non double imposition :

Les conventions fiscales de non double imposition, dont la majorité s'inspire du modèle de convention OCDE et celui des Nations Unies, constituent un aspect important des règles fiscales internationales pour de nombreux pays. Les grandes questions relatives aux prix de transfert sont traitées au niveau de l'article 9 (entreprises associées), de l'article 25 (procédure amiable) et de l'article 26 (échange de renseignements).

2.1.1 Entreprises associées

L'article 9 du modèle de convention fiscale OCDE porte sur l'imposition des bénéfices d'entreprises associées et applique le principe de pleine concurrence. Il stipule que :

« Lorsque :

a) une entreprise d'un Etat contractant participe directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital d'une entreprise de l'autre Etat contractant, ou que

b) les mêmes personnes participent directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital d'une entreprise d'un Etat contractant et d'une entreprise de l'autre Etat contractant, et que, dans l'un et l'autre cas, les deux entreprises sont, dans leurs relations commerciales

[7] Article 212-I-11ème alinéa du CGI.
[8] Article 232-V du CGI.

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.»

L'article 9 du modèle de convention de l'OCDE et des Nations Unies définit les entreprises associées comme étant des entreprises qui ont une participation directe ou indirecte dans la direction, le contrôle ou le capital d'une autre entreprise. Cette définition englobe les relations de participation ou de contrôle qui existent entre les entreprises au sein d'un groupe multinational. Cet article figure dans chacune des conventions signées par le Maroc. Il consacre le principe de pleine concurrence, qui vise à déterminer si les conditions qui régissent les transactions commerciales et financières entre les entreprises associées sont conformes à celles qui auraient été convenues entre des entreprises indépendantes engagées dans des activités similaires et confrontées aux mêmes circonstances économiques. En d'autres termes, les prix de transfert doivent être déterminés comme s'ils étaient négociés entre des parties non liées, dans un contexte de libre concurrence sur le marché.

L'objectif du principe de pleine concurrence est d'éviter les transferts de bénéfices et l'érosion de la base d'imposition entre les entités d'un même groupe multinational et il garantit que les bénéfices sont correctement alloués et imposés dans les juridictions appropriées.

2.1.2 Procédure amiable

Cette procédure, prévue par l'article 25 du modèle de convention OCDE et celui des Nations Unies, est un mécanisme de consultation des autorités compétentes des Etats contractants en vue de résoudre les différends quant à l'application des conventions relatives aux doubles impositions.

Les questions afférentes aux prix de transfert, susceptibles de comporter un risque de double imposition, peuvent faire l'objet de cette procédure pour permettre d'opérer, le cas échéant, l'ajustement qui s'impose.

Le Guide relatif à la procédure amiable est publié sur le site de la DGI. Il fournit des informations détaillées sur les étapes à suivre, les documents à fournir et les modalités de ladite procédure.

2.1.3 Echange de renseignements

Ce mécanisme, prévu par l'article 26 du modèle de convention OCDE et celui des Nations Unies, constitue une base juridique en vertu de laquelle l'autorité compétente d'un Etat contractant peut demander à l'autre Etat contractant des informations précises et utiles pour vérifier que les bénéfices transférés dans le cadre de transactions effectuées entre entreprises liées sont conformes au principe de pleine concurrence.

2.2 Convention multilatérale du cadre inclusif BEPS :

Le Maroc a signé le 25 juin 2019 la Convention multilatérale[9] de l'OCDE pour la mise en œuvre des mesures relatives aux conventions fiscales pour prévenir l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices. Cette convention vise à adapter les dispositions des conventions fiscales bilatérales aux bonnes pratiques internationales, et ce en implémentant des mesures obligatoires dites « normes minimales ».

2.3 Principes directeurs :

En vue d'une application pratique et pertinente du principe de pleine concurrence, les instances internationales, telles l'OCDE et les Nations Unies, ont édicté des principes directeurs comportant un ensemble d'orientations et de recommandations à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales. Ces directives concernent principalement le principe de pleine concurrence, les méthodes des prix de transfert, l'analyse de comparabilité, la documentation des prix de transfert et le règlement des différends.

Dans cette première partie du guide, l'analyse a porté sur le cadre conceptuel, les fondements de droit interne et international ainsi que les principes directeurs liés au contrôle des prix de transfert. La deuxième partie se focalisera sur les modalités pratiques se rattachant aux diligences à mener et les démarches à entreprendre par l'administration dans le cadre du contrôle des prix de transfert.

[9] Cette convention n'est pas encore entrée en vigueur.

Partie II : Modalités pratiques de contrôle des prix de transfert

Cette partie est consacrée à l'examen des actions à mener et des démarches à adopter pour une bonne conduite des opérations de contrôle des prix de transfert. Deux axes sont traités :

- Moyens à utiliser et diligences à effectuer ;
- Démarches d'examen des prix de transfert.

1. Moyens à utiliser et diligences à effectuer

Dans le cadre de la mission de contrôle menée par l'administration, et afin de mieux cerner la problématique des prix de transfert liée au dossier vérifié, il est procédé à l'analyse des fonctions exercées, des actifs utilisés et des risques assumés par l'entreprise, à l'utilisation des moyens adéquats et à l'exercice des diligences nécessaires permettant d'identifier, d'évaluer les risques liés aux prix de transfert et de cibler les actions du contrôle.

1.1 Phase préliminaire :

Les travaux préliminaires précédant la première intervention comportent principalement les actions suivantes :

1.1.1 Examen du dossier fiscal

- analyser le comportement fiscal du contribuable (déclarations, paiements,…) au regard des impôts et taxes à vérifier ;
- examiner l'historique des vérifications et, le cas échéant, des points relatifs aux prix de transfert soulevés lors du contrôle ;
- identifier le régime fiscal appliqué (droit commun, régimes spécifiques, exonérations,…) ;
- examiner l'APP signé le cas échéant.

1.1.2 Examen des déclarations souscrites et des tableaux de la liasse fiscale

- analyser les comptes des bilans, des résultats et des principaux indicateurs financiers ;
- identifier les liens juridiques ;
- identifier et analyser les postes qui peuvent abriter des transactions transfrontalières ;
- effectuer les rapprochements nécessaires ;
- rapprocher les données fiscales du contribuable à celles de son secteur d'activité.

1.1.3 Autres informations à exploiter

- recoupements disponibles et données issues du Système d'Analyse Risque (SAR) ;
- sites web de l'entreprise, des sociétés du groupe et des sociétés opérant dans le même secteur d'activité : ces sites constituent des sources importantes d'informations dont il convient d'extraire les plus pertinentes (activités exercées, données commerciales, structure organisationnelle, stratégie commerciale, clients et fournisseurs…) ;
- rapports financiers, communiqués et autres documents publiés par des organismes nationaux et internationaux (Bourses, organisations professionnelles…) ;
- articles de presse pouvant contenir des informations qui marquent la vie de l'entreprise à l'occasion d'une actualité commerciale, d'une actualité d'ordre organisationnel, financier ou juridique.

Les données ci-dessous serviront à établir une feuille de route dans l'objectif d'orienter les travaux de vérification sur la base d'éléments pertinents. Ce document sera mis à jour de manière continue par la prise en compte des informations et explications obtenues lors de la première entrevue avec le contribuable, de la visite des lieux et au fur et à mesure du déroulement du contrôle sur place.

1.2 Phase de contrôle sur place :

Dès le premier jour de prise de contact avec le contribuable, et au fur et à mesure de l'avancement des travaux de vérification sur place, le vérificateur est amené à effectuer des entrevues lors des visites des locaux afin de mieux comprendre les processus opérationnels, les fonctions exercées, les actifs utilisés et les risques assumés par chacune des parties à la transaction contrôlée. Pour mieux planifier et orienter la mission de contrôle, le vérificateur poursuit ses investigations en entreprenant les actions ci-après :

1.2.1 Prise de connaissance générale de l'entreprise

Il s'agit de comprendre le contexte général de l'entreprise à travers les éléments suivants :

- les caractéristiques de l'entreprise : historique, activités, principaux clients et fournisseurs y compris les parties liées, marchés et circuits d'approvisionnements et de commercialisation et leurs particularités, situation par rapport à la concurrence ;
- l'organisation de l'entreprise et dispositif du contrôle interne, le cas échéant ;
- l'environnement juridique, économique, comptable, financier et fiscal de l'entreprise ;
- la place de l'entreprise dans la stratégie du groupe : choix des activités et de leur localisation, répartition des ressources humaines, logistiques et financières entre les parties liées, politique du groupe pour le développement de l'entreprise.

1.2.2 Examen de la documentation des prix de transfert

Cette documentation permet au contribuable de justifier sa politique de prix de transfert. A ce titre, Il convient de rappeler que pour les entreprises qui en ont l'obligation, en vertu des dispositions des articles 210-5ème alinéa et 214-III, cette documentation doit être communiquée, par procédé électronique, à la date de début de l'opération de vérification de comptabilité.

En communiquant à l'administration une documentation basée sur des données précises et complètes, l'entreprise peut réduire le risque fiscal pouvant découler d'un contrôle des prix de transfert.

Par contre, dans le cas où l'entreprise vérifiée manque à cette obligation, la charge de la preuve incombe désormais au contribuable et l'administration fiscale peut ajuster les prix de transfert par appréciation directe sur la base des éléments dont elle dispose, et ce en conformité avec le principe de pleine concurrence.

Ainsi, l'examen critique de la documentation des prix de transfert permettra de vérifier son exhaustivité et sa cohérence et d'évaluer la pertinence des méthodes de prix de transfert utilisées par rapport aux transactions spécifiques et aux comparables disponibles. Cet examen consiste principalement à :

- analyser la structure organisationnelle et les liens avec les sociétés de groupe pour apprécier la place de l'entreprise sous contrôle dans la chaîne des valeurs (identifier les actifs incorporels, les activités concernées par ces actifs et les risques encourus…) ;

- s'assurer que les faits et les hypothèses sur lesquels repose l'analyse fonctionnelle reflètent bien la réalité économique des transactions au regard des fonctions, des actifs corporels et incorporels et des risques auxquels elles sont associées ;
- vérifier que la méthode de détermination des prix de transfert appliquée est compatible avec le profil fonctionnel du contribuable et des parties liées ;
- vérifier que les comparables choisis sont similaires en termes de secteur et branche d'activité, de zone géographique, de caractéristique du produit, de stratégie économique, de logique de marché et d'environnements juridique, économique et social ;
- s'assurer que toutes les transactions intra-groupe ont été incluses dans la documentation des prix de transfert ;
- s'assurer que les transactions objet des contrats et conventions ont été prises en considération et analysées par la documentation de prix de transfert ;
- vérifier s'il y a des discordances entre les informations contenues dans ces contrats et conventions et celles analysées au niveau du fichier principal et du fichier local : c'est le cas, par exemple, lorsque les règles et conditions contractuelles de facturation des produits ou services ne reflètent pas la méthode appliquée à la transaction contrôlée stipulée dans le fichier local.

L'examen de la documentation des prix de transfert doit être complété par l'analyse des faits et des circonstances pouvant être relevés à partir des éléments de la comptabilité fournis par le contribuable, des conventions et accords retraçant les relations juridiques, économiques et financières entre l'entreprise et les parties liées ainsi que d'autres informations supplémentaires obtenues dans le cadre de l'échange de renseignements.

1.3 Cas d'un APP signé

Pour la période et les opérations couvertes par l'APP signé, le vérificateur examine les termes de l'accord, étant rappelé qu'afin de garantir la sécurité juridique et le respect des garanties accordées par l'APP aux entreprises, l'administration fiscale **ne peut remettre en cause** la méthode de détermination des prix des opérations couvertes par l'APP signé **que dans les cas** précédemment cités, à savoir :

- la présentation erronée des faits ;
- la dissimulation d'informations, les erreurs ou omissions imputables à l'entreprise ;
- le non-respect de la méthode convenue et des obligations contenues dans l'accord par l'entreprise ou l'usage de manœuvres frauduleuses.

1.4 Examen des éléments de la comptabilité

Dans le cadre de la vérification de comptabilité, l'administration se focalise, plus particulièrement, sur les données comptables (documents comptables et pièces justificatives) impliquant les transactions réalisées par l'entreprise vérifiée avec les parties associées situés hors du Maroc. Ainsi, l'examen porte principalement sur les éléments suivants :

- les comptes de bilan, de produits et charges enregistrant les transactions intra-groupe et pouvant présenter des situations à risque en matière des prix de transfert ;
- la cohérence des calculs des prix de revient des produits (coûts directs/indirects) avec la méthode de prix de transfert adoptée par l'entreprise ;
- l'analyse des conditions et des modalités des transactions détaillées ci-dessous portant sur les biens corporels et incorporels, les prestations de services et les transactions financières ;
- les accords, les contrats et les conventions liant l'entreprise aux entreprises associées ;
- les bons de commande, les bons de livraison, les factures, les justificatifs des paiements, etc.
- la probité des factures, la réalité et l'effectivité des transactions ;
- l'identité du fournisseur, le lieu d'approvisionnement et de livraison du bien et les flux financiers y afférents ;
- la comptabilisation des factures correspondantes.

L'exploitation des éléments ci-dessous est de nature à permettre d'identifier les transactions à risque et de vérifier leur conformité au regard du principe de pleine concurrence. Pour ce faire, les diligences suivantes sont menées :

➢ **Pour les transactions portant sur les biens corporels :**

- analyser les échanges de biens corporels au sein du groupe, tels que les achats et les ventes de marchandises, de matières premières, de produits semi-finis et finis ;
- analyser les rôles de chaque partie à la transaction, les dispositions contractuelles et les fonctions exercées, les actifs utilisés et les risques supportés ;
- Identifier les risques liés aux prix, aux marges bénéficiaires et aux délais de paiement inhabituels.

➢ **Pour les transactions portant sur biens incorporels :**

- analyser les contrats portant sur la cession, la concession ou la mise à disposition d'actifs incorporels (brevet, marque, procédé de fabrication, etc.) pour identifier la nature, l'étendue, la durée des actifs ou des droits transférés, la zone géographique, l'exclusivité, le mode de rémunération, etc…
- analyser les modes de rémunération des droits incorporels tels que les redevances basées sur un pourcentage du CA, ou sur un accord de répartition des coûts. A noter que la rémunération du droit incorporel peut parfois être comprise dans le prix de vente de marchandises ou d'une prestation de service ;
- vérifier la part des redevances dans les charges d'exploitation, la normalité des taux de redevances et la conformité aux contrats conclus avec les entreprises liées ;

➢ **Pour les prestations de services :**

- analyser les services intra-groupe d'ordre administratif, technique, informatique, financier, commercial, etc. Une attention particulière est accordée aux conventions de «management fees» ou frais de gestion, généralement facturés par la société mère à sa filiale ;
- examiner l'effectivité des prestations ;
- vérifier si la prestation est engagée dans l'intérêt de l'entreprise et si elle ne fait pas double emploi avec des services de même nature supportés par l'entreprise ;
- vérifier la conformité du prix de ces services au prix du marché, c'est à dire le prix qui aurait été fixé dans des conditions normales (c'est le cas, par exemple, des frais d'assistance technique sans facturation ou anormalement excessifs, des commissions excessives, des surfacturations de loyers…).

- **Pour les transactions financières :**
  - analyser les transactions liées aux activités de financement, telles que les prêts, les avances de trésorerie, les commissions, les garanties et les abandons de créances financières ;
  - vérifier les conditions et modalités des transactions financières, les raisons justifiant les prêts ou les abandons de créances.

1.5 Droit de communication et échange de renseignements

L'article 214-I du CGI confère à l'administration la possibilité d'exercer le droit de communication pour obtenir des renseignements et documents utiles au contrôle des prix de transfert. Il peut s'agir notamment d'informations pouvant être utilisées dans l'analyse des transactions liées en comparaison avec des transactions de même nature effectuées par des tiers indépendants dans les mêmes conditions. Les informations demandées peuvent renseigner notamment sur :

- les caractéristiques des biens et services échangés ;
- les prix des transactions, mode de facturation et conditions de livraison et de paiement ;
- les contrats et pièces justificatives.

Les renseignements ainsi obtenus peuvent être analysées par l'administration pour déterminer, le cas échéant, si les transactions avec des tiers non liés sont comparables aux transactions contrôlées.

Par ailleurs, l'administration peut se prévaloir des dispositions de l'article 214-II du CGI et des conventions fiscales de non double imposition pour obtenir des informations utiles au contrôle des prix de transfert dans le cadre de l'assistance administrative internationale. Ainsi, l'administration est appelée à utiliser ce moyen pour obtenir des renseignements jugés pertinents afférents l'identification et le traitement du risque lié aux prix de transfert, à la situation de l'entreprise étrangère concernée auprès de l'administration de l'autre État impliqué.

2. DEMARCHE DE L'EXAMEN DES PRIX DE TRANSFERT

L'examen des prix de transfert par l'administration consiste à vérifier la conformité des prix des transactions pratiqués par l'entreprise au regard du principe de pleine concurrence. A ce titre, il y a lieu de rappeler les dispositions de l'article 213-II du CGI qui stipule : « Lorsqu'une entreprise a directement ou indirectement des liens de dépendance avec des entreprises situées au Maroc ou hors du Maroc, les bénéfices indirectement transférés, soit par voie de majoration ou de diminution des prix d'achat ou de vente, soit par tout autre moyen, sont rapportés au résultat fiscal et /ou au chiffre d'affaires déclarés.

En vue de cette rectification, les bénéfices indirectement transférés comme indiqué ci-dessus, sont déterminés par comparaison avec ceux des entreprises similaires ou par voie d'appréciation directe sur la base d'informations dont dispose l'administration ».

Le principe de pleine concurrence est une norme internationale qui a été reprise dans la note circulaire n°717 (Tome 3) en énonçant ce qui suit :

« Au niveau des conventions de non double imposition, les dispositions relatives aux transferts indirects de bénéfices entre entreprises associées (notamment l'article 9 des modèles de conventions de l'O.C.D.E. et des Nations Unies et les commentaires y afférents), précisent qu'il y a transfert indirect des bénéfices lorsque des transactions ont été conclues entre des entreprises associées (sociétés mères et leurs filiales et sociétés placées sous contrôle commun) dans des conditions autres que celles de pleine concurrence, c'est-à dire autres que celles qui seraient convenues entre deux entreprises indépendantes ».

Selon les pratiques observées à l'international, l'approche de détermination du principe de pleine concurrence repose essentiellement sur :

- la délimitation de la transaction contrôlée ;
- l'analyse fonctionnelle ;
- le choix de la méthode des prix de transfert ;
- la recherche et la sélection des comparables ;
- l'exploitation des résultats de l'étude de comparabilité.

Cette partie du guide est consacrée à la présentation de :

- la démarche pratique de l'analyse de comparabilité.
- les méthodes de détermination des prix de transfert.
- les régularisations des prix de transfert.

2.1 Analyse de comparabilité :

L'objectif de l'analyse de comparabilité est d'identifier sur le marché libre des transactions suffisamment comparables aux transactions contrôlées afin de pouvoir appliquer une méthode de prix de transfert se basant sur un prix ou une marge de pleine concurrence.

Avant de procéder à l'analyse de comparabilité, le vérificateur doit au préalable examiner la documentation des prix de transfert communiquée par le contribuable en centrant ses diligences sur l'analyse fonctionnelle, les comparables sélectionnés et la méthode de détermination des prix.

L'étude des prix de transfert constitue une base essentielle d'échange et de dialogue continus entre le contribuable et l'administration durant toutes les phases du contrôle.
A ce titre, l'administration ne peut écarter l'étude de comparabilité présentée par le contribuable que sur la base d'éléments solides et suffisamment argumentés.

2.1.1 Etapes de l'analyse de comparabilité

Selon les pratiques internationales, le processus type de l'analyse de comparabilité, permettant d'aboutir à un résultat fiable conforme au principe de pleine concurrence, comprend les étapes suivantes :

- Détermination des années à inclure dans l'analyse ;
- Analyse élargie (analyse sectorielle et corporate) ;
- Délimitation des transactions et analyse fonctionnelle ;
- Recherche des comparables ;
- Sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée ;
- Identification des comparables potentiels (appréciation de leur fiabilité) ;
- Détermination et réalisation des ajustements de comparabilité **;**
- Interprétation des résultats et détermination de la rémunération de pleine concurrence.

En effet, le processus d'analyse de comparabilité s'établit comme suit :

2.1.1.1 Détermination des années à inclure dans l'analyse :

- Le nombre d'années à considérer dépend des faits et circonstances propres au cas d'espèce étudié.
- Pour une analyse de comparabilité plus fiable, il convient de prendre en compte une période pluriannuelle pour réduire les distorsions liées aux différences de marchés et de produits.

2.1.1.2 Analyse élargie (analyse sectorielle et corporate) :

Il s'agit de mieux comprendre le contribuable et son environnement en analysant le secteur d'activité, les stratégies commerciales du groupe multinational, les marchés, les produits, les chaînes d'approvisionnement, les fonctions clés, les actifs et les risques.

2.1.1.3 Délimitation des transactions et analyse fonctionnelle :

- Identifier, analyser et évaluer les transactions intra-groupe de manière séparée ou agrégée;
- identifier les relations commerciales ou financières entre les parties liées ainsi que les caractéristiques de ces relations qui sont pertinentes sur le plan économique ;
- choisir et qualifier correctement la transaction contrôlée en se basant sur une **analyse fonctionnelle** qui permet de choisir la partie testée, sélectionner **la méthode de prix de transfert** appropriée, l'indicateur financier à tester (dans le cas d'une méthode transactionnelle de bénéfices) et identifier **les facteurs pertinents de comparabilité** ;
- choisir la partie testée en compatibilité avec l'analyse fonctionnelle (la partie testée est le plus souvent celle qui présente un profil fonctionnel moins complexe : fonctions simples ou de routine) ;
- recueillir des informations économiques et financières suffisantes sur la partie testée (entreprise nationale ou étrangère associée) et également sur l'analyse fonctionnelle de la partie non testée.

2.1.1.4 Recherche des comparables :

- **Types de comparables**

- **Comparables internes :** il s'agit de transactions comparables, à rechercher au sein de l'entreprise vérifiée ou du groupe multinational, entre une des parties à la transaction contrôlée et une partie indépendante. Les comparables internes sont plus fiables, plus complets et moins onéreux. Ils sont donc à examiner en priorité et à ajuster en cas de différences significatives entre les transactions comparées.

- **Comparables externes :** il s'agit de transactions comparables sur le marché libre effectuées entre deux entreprises indépendantes à rechercher dans diverses sources d'informations. Les comparables non nationaux ou étrangers ne doivent pas être systématiquement écartés et il est utile de les rechercher au cas où les comparables nationaux sont indisponibles ou insuffisants, à condition de les fiabiliser au vu de facteurs de comparabilité pertinents.

- **Sources de données et d'informations sur les comparables**

  L'administration peut recourir à des bases de données commerciales publiques pour identifier des comparables externes potentiels. Ces données publiques **doivent être communiquées au contribuable.**

  L'administration peut aussi utiliser d'autres informations ou données pour rechercher des comparables, notamment celles puisées dans les déclarations fiscales ou dans les vérifications effectuées par l'administration fiscale.

2.1.1.5 Sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée :

La méthode la méthode la plus appropriée au cas d'espèce doit être choisie en tenant compte des éléments suivants :

- forces et faiblesses de la méthode à retenir ;
- cohérence avec la nature de la transaction découlant d'une analyse fonctionnelle ;
- fiabilité des informations disponibles sur des comparables indépendants ainsi que des ajustements éventuels à effectuer ;
- Identifier l'indicateur à utiliser en fonction du choix de la méthode.

2.1.1.6 Identification des comparables potentiels[10] (appréciation de leur fiabilité) :

Il s'agit de déterminer les 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 de l'analyse fonctionnelle et des autres facteurs de comparabilité traités au point B ci-dessous.

Quelles que soient les sources d'informations utilisées et la démarche de sélection adoptée, le maintien ou le rejet d'un comparable potentiel doit se faire en fonction des critères non exhaustifs ci-dessous :

- taille de l'entreprise (CA, éléments d'actifs, effectif…) et volume de la transaction ;
- importance des actifs incorporels ;
- structure des ventes et importance des ventes à l'export ;
- comparables présentant des particularités : entreprises nouvelles, en faillite… ;
- critères qualitatifs liés aux portefeuilles de produits et aux stratégies des entreprises ;
- disponibilité des données au titre de la période testée.

2.1.1.7 Détermination et réalisation des ajustements de comparabilité :

Il est évident que des différences existent entre les transactions contrôlées et les comparables. A ce titre, des ajustements peuvent être appliqués. Ils ne sont nécessaires que lorsque les différences sont significatives et permettent d'améliorer les résultats de la comparabilité.

2.1.1.8 Interprétation des résultats et détermination de la rémunération de pleine concurrence :

Cette étape consiste à déterminer la rémunération de pleine concurrence à partir des données du panel des comparables retenus après élimination (statistique) des comparables dont le degré de comparabilité est situé en dehors de l'intervalle interquartile (intervalle de pleine concurrence). Aussi, et afin de minimiser le risque d'erreur lié à des comparables imparfaits, est-il recommandé de procéder, le cas échéant, aux régularisations en utilisant en priorité **la médiane** comme l'une des mesures de tendance centrale.

[10] Un processus de sélection des comparables potentiels est décrit en annexe 5

2.1.2 Facteurs de comparabilité

La délimitation de la transaction intra-groupe repose sur l'identification des caractéristiques économiquement pertinentes ou facteurs de comparabilité. Ces facteurs peuvent avoir un impact significatif sur les prix pratiqués ou les résultats réalisés.

Selon les pratiques internationales, cinq facteurs sont à prendre en compte dans une analyse de comparabilité :

- Les caractéristiques des biens et services transférés ;
- L'analyse fonctionnelle de la transaction contrôlée ;
- Les clauses contractuelles ;
- Les situations économiques de la transaction contrôlée ;
- Les stratégies des parties à la transaction.

2.1.2.1 Caractéristiques des biens et services :

Les caractéristiques importantes à prendre en compte se présentent comme suit :

- Pour les biens corporels : caractéristiques physiques, qualité, volume de l'offre, délai d'approvisionnement, délai de livraison…
- Pour les biens incorporels : forme de la transaction (concession ou cession de licence…), type d'actif (brevet, marque commerciale ou de fabrique, savoir-faire…), durée et degré de protection, avantage tiré de l'utilisation du bien…
- Pour les prestations de services : nature et étendue des services, consistance, intérêt économique et commercial…

Les caractéristiques des produits sont à observer, notamment dans le cas des analyses de comparabilité basées sur la méthode du prix comparable sur le marché libre. Pour les méthodes basées sur le bénéfice brut ou net, l'importance est donnée beaucoup plus à la similarité des fonctions qu'à celle des produits.

2.1.2.2 Analyse fonctionnelle[11] :

L'analyse fonctionnelle correspond à l'étude de la chaîne de création de valeur au sein du groupe. Elle consiste à :

- identifier les entreprises associées concernées par la transaction ;
- identifier et comparer les **fonctions** économiquement significatives **exercées** ;
- identifier la nature des **actifs employés** (corporels et incorporels) et des moyens utilisés par chacune des parties ;
- identifier les **risques assumés** [12] par chacune des parties : plus le risque est élevé, plus le revenu escompté des activités exercées est élevé. En outre, la répartition effective des risques doit être effectuée en fonction des comportements des parties à la transaction.

La détermination du profil fonctionnel des parties à la transaction est une étape cruciale dans le processus de l'analyse de comparabilité. Elle permet de :

- choisir la partie testée qui correspond le plus souvent à l'entreprise qui exerce uniquement des fonctions simples (fonctions de routine) ou à faibles risques. C'est l'exemple d'un distributeur ou d'un sous-traitant n'apportant pas de contributions uniques de grande valeur et assumant des risques limités ;
- définir la méthode de prix de transfert la plus appropriée compte tenu des circonstances du cas d'espèce étudié ;
- déterminer 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.

Toutefois, un profil fonctionnel ne reflétant pas la réalité économique de l'entreprise pourra conduire l'administration à contester la politique des prix de transfert du contribuable. C'est le cas notamment d'une répartition des fonctions exercées, des actifs utilisés ou des risques assumés, décrite dans la documentation des prix de transfert qui s'avère incomplète ou non conforme à la nature économique de la transaction contrôlée.

[11] Cf. exemple de questionnaire (annexe 2) et de grille d'analyse fonctionnelle (annexe 3)
[12] Se référer au processus pour l'analyse des risques en matière des prix de transfert (annexe 4)

2.1.2.3 Clauses contractuelles :

Pour délimiter la transaction contrôlée, un examen approfondi du contrat intra-groupe s'impose (identité, droits et obligations des parties, attribution des risques entre les parties, rémunération…). Le comportement des parties doit s'analyser sur la base d'éléments concrets en cas d'absence de communication écrite, ou lorsque le contrat ne reflète pas le comportement réel des parties.

Ainsi, pour définir les modalités de répartition des responsabilités, des risques et des bénéfices entre les parties liées, il faut :

- examiner le comportement de chacune des parties pour vérifier si le contrat a été respecté ;
- fiabiliser les comparables lorsque certaines informations importantes relatives aux clauses contractuelles ne sont pas disponibles. A titre d'exemple, des informations telles que la durée de la licence, la zone géographique et l'exclusivité, sont essentielles dans la recherche de comparables fiables à une transaction contrôlée basée sur un accord de licence et dont la méthode appliquée est celle du prix comparable sur le marché libre.

  Dans la pratique, les accords ne sont pas toujours formalisés par des clauses écrites. Dans ce cas, les comportements des parties peuvent être déduits des correspondances et des communications entre elles.

2.1.2.4 Situations économiques :

Le marché est l'un des facteurs déterminant la comparabilité et pouvant influer sur le prix de pleine concurrence. En effet, pour pouvoir faire des comparaisons, les différences significatives ne doivent pas exister entre les marchés sur lesquels opèrent les entreprises associées et les entreprises indépendantes. C'est pourquoi les caractéristiques de la situation économique sont à prendre en considération, telles que la localisation géographique, la taille du marché, le degré de concurrence, les biens de substitution, le niveau de commercialisation, les coûts de transport, la réglementation publique, etc.

2.1.2.5 Stratégies des entreprises :

Les stratégies des entreprises présentent plusieurs aspects : pénétration du marché, innovation, diversification/spécialisation, recherche et développement, etc. Ces stratégies sont à prendre en considération dans l'analyse de comparabilité.

2.1.3 Prise en compte des transactions réellement effectuées

En général, l'examen doit porter sur les transactions effectives et ne pas leur substituer d'autres transactions. Toutefois, dans des situations exceptionnelles, l'administration fiscale peut requalifier la transaction effective adoptée par le contribuable si au vu des faits et circonstances, les modalités de ladite transaction sont différentes de celles qui aurait été adoptées par des entreprises indépendantes se comportant de manière commercialement rationnelle dans des circonstances comparables (conditions de pleine concurrence). C'est le cas notamment d'un prêt rémunéré accordé à une entreprise associée 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 ;

Dans tous les cas, les modalités selon lesquelles les transactions sont organisées entre entreprises associées et entre entreprises indépendantes doivent être analysées. Les différences dégagées peuvent justifier un examen profond des logiques économiques retenues par les parties aux transactions.

2.1.4 Cas des pertes

L'administration fiscale doit être vigilante lorsque l'entreprise vérifiée affiche constamment des pertes. Cette situation ne signifie pas nécessairement un problème de prix de transfert. Les pertes enregistrées pendant une période raisonnable peuvent être justifiées, dans certains cas, par des coûts de démarrage élevés, des conditions économiques défavorables, des motifs industriels ou commerciaux légitimes…

Toutefois, une entreprise indépendante ne poursuivrait pas une activité déficitaire à moins de pouvoir raisonnablement escompter des bénéfices futurs, d'où la nécessité d'un examen approfondi des situations et d'une analyse des données et informations nécessaires sur les entreprises associées et sur les comparables pour vérifier si la rémunération de l'entreprise est conforme au principe de pleine concurrence.

2.1.5 Cadre temporel et comparabilité

Le cadre temporel conditionne la comparabilité en termes :

- de la date d'origine : les transactions contemporaines sur le marché libre sont les plus fiables. Toutefois, les informations disponibles peuvent être limitées ;
- des données portant sur des exercices postérieurs à celui de la transaction : utiles mais éviter les effets pervers de l'analyse rétrospective ;
- des données pluriannuelles : à utiliser si elles permettent d'améliorer l'analyse des prix de transfert. Elles n'impliquent pas nécessairement l'utilisation de moyennes pluriannuelles.

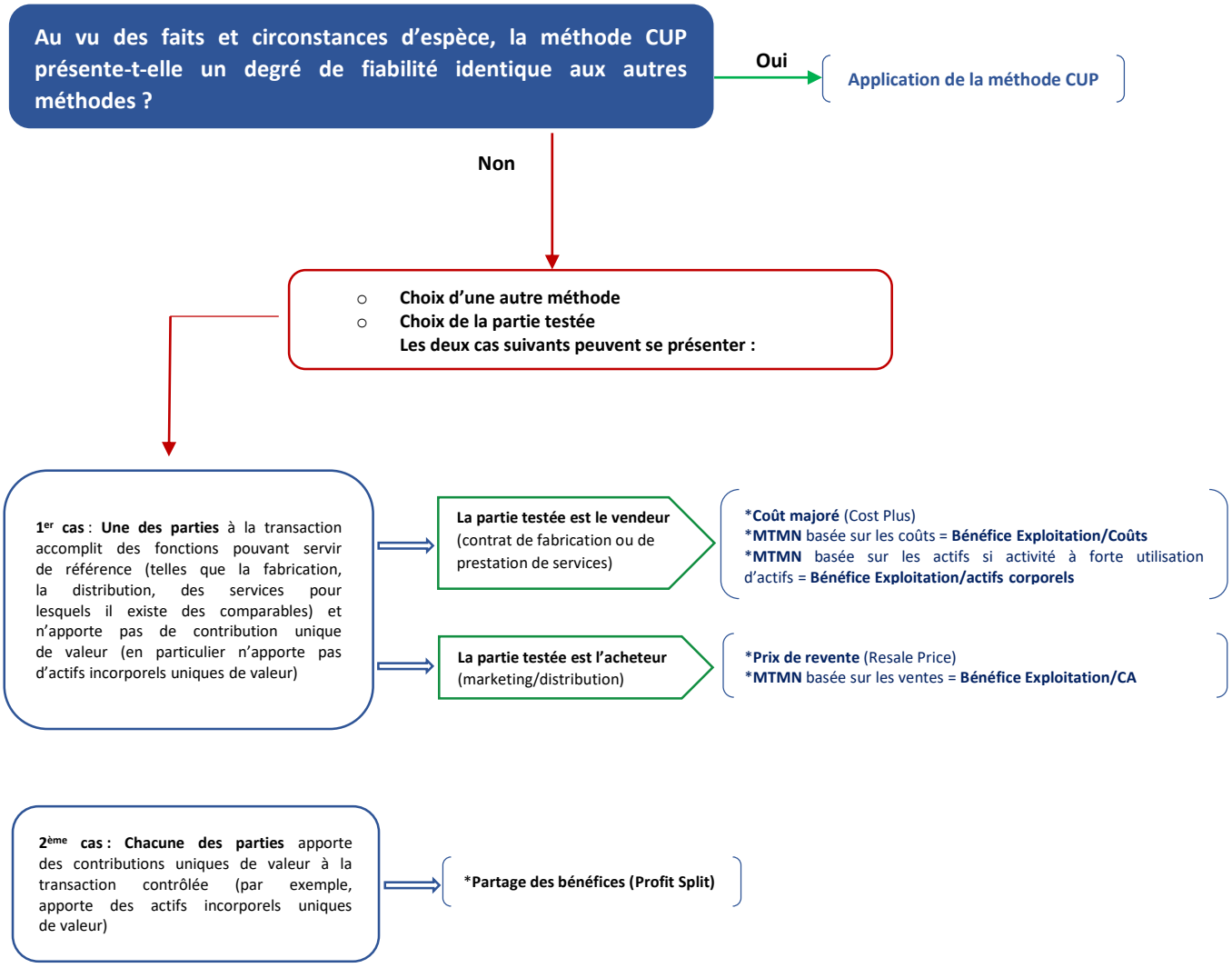
2.2 Méthodes de détermination des prix de transfert :

Le choix de la méthode de détermination des prix de transfert est une étape importante dans le processus de l'analyse de comparabilité. Selon les pratiques internationales, cinq méthodes sont principalement utilisées afin de vérifier si les conditions et les prix des transactions entre entreprises associées ont été établis en conformité avec le principe de pleine concurrence. On distingue à ce titre deux catégories de méthodes :

- **Méthodes traditionnelles fondées sur les transactions** :
  - Méthode du prix comparable sur le marché libre (CUP)
  - Méthode du prix de revente (Resale Price)
  - Méthode du coût majoré (Cost Plus)
- **Méthodes transactionnelles de bénéfices :**
  - Méthode transactionnelle de la marge nette (MTMN)
  - Méthode du partage des bénéfices (PSM)

Le choix de la méthode appropriée doit tenir compte des forces et faiblesses respectives de chaque méthode, de la nature de la transaction contrôlée, de la disponibilité des données requises pour appliquer avec fiabilité la méthode choisie (en particulier les données sur les comparables sur le marché libre) et le degré de comparabilité entre les transactions contrôlées et celles sur le marché libre.

La sélection de la méthode peut être illustrée comme suit :

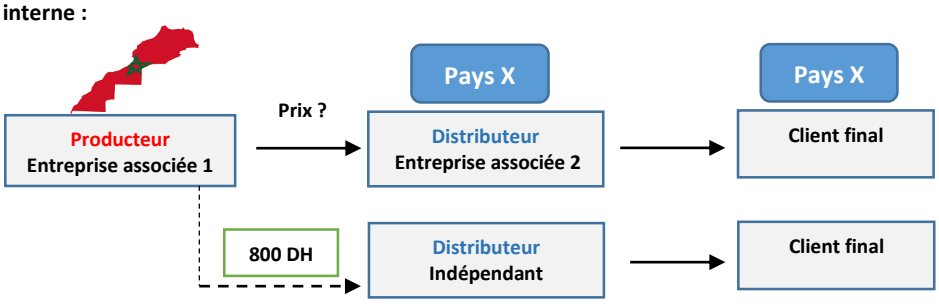


Les tableaux qui suivent présentent les caractéristiques de chaque méthode et les exemples illustratifs y afférents sont donnés à titre indicatif.

2.2.1 Méthode du prix comparable sur le marché libre (CUP)				
Indicateur à comparer	**Description**	**Champ d'application**	**Forces**	**Faiblesses**
Prix	-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. PPC = Prix du marché libre obtenu à partir d'un comparable interne ou externe.	-**ventes de matières premières** négociées sur un marché de produits courants (prix = cours des produits de base par exemple) ; -**certaines transactions financières courantes** telles les prêts d'argent (prix = intérêts de prêts) -**situations pour lesquelles un comparable interne est disponible** (biens corporels, services, redevances,…) **N.B** : la comparaison des prix doit s'appuyer sur des données fiables et respecter les facteurs de comparabilité exposés plus haut.	- directe et plus simple à appliquer ; - n'est pas unilatérale. Il n'est pas donc nécessaire de sélectionner la partie testée. -plus fiable en présence d'un haut degré de similarité entre la transaction contrôlée et celle réalisée sur le marché libre. -à privilégier sur les autres méthodes qui présentent un degré de fiabilité identique.	-méthode difficile à utiliser dans la pratique en raison de l'absence de transactions de marché portant sur des biens suffisamment comparables : les biens échangés entre entreprises associées sont essentiellement uniques (biens intermédiaires ou bien finaux spécifiques) -Les exigences de comparabilité des biens ou services sont très stricts : toute différence significative peut se répercuter sur le prix et nécessiterait d'envisager un ajustement de comparabilité approprié. - dans la pratique, les correctifs sont difficiles à opérer, ce qui peut affecter sensiblement la fiabilité de la méthode.

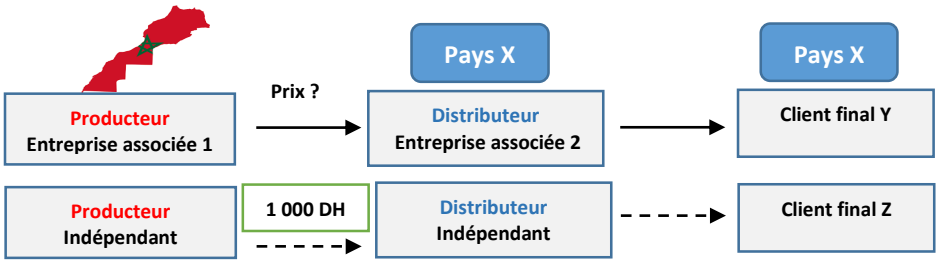
Exemple illustratif

a) comparable interne :



Dans l'hypothèse où les transactions sont identiques (pas de différences significatives), le prix de pleine concurrence selon la méthode CUP, basé sur le comparable interne, entre le producteur et le distributeur du même groupe, est de 800 DH.

b) comparable externe :

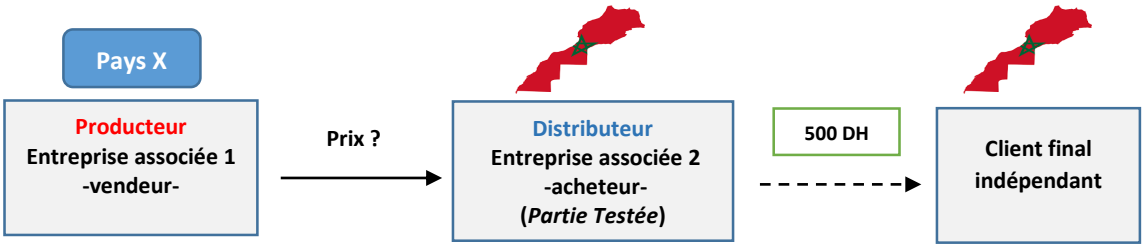


Dans l'hypothèse où les conditions de réalisation de la transaction contrôlée sont identiques à celle existant entre les entreprises indépendantes (pas de différences significatives liées au produit), le prix de pleine concurrence selon la méthode CUP, basé sur le comparable externe, entre le producteur et le distributeur du même groupe, est de 1 000 DH.

2.2.2 Méthode du prix de revente « Resale Price»

Indicateur à comparer	Description	Champ d'application	Forces	Faiblesses
Marge Brute	connaître le prix auquel un produit acheté à une entreprise liée est revendu à un client indépendant (le prix de revente), pour ensuite y soustraire une marge brute (la marge sur prix de revente) **PPC = RSP x (1-GPM)** **PPC** : Prix de Pleine Concurrence **RSP :** Prix de revente **GPM :** Gross Profit Margin **ou** Marge Brute appropriée sur prix de revente (Bénéfice Brut/CA) déterminée par référence aux marges bénéficiaires brutes obtenues dans des transactions comparables internes ou externes.	-**activité de distribution (revente) simple n'ajoutant pas de valeur substantielle au produit :** distributeur qui n'ajoute pas de valeur significative (par exemple, une valeur significative peut être ajoutée au produit vendu en apportant des modifications physiques, une contribution de biens incorporels de valeur ou des activités de marketing significatives). -**commissionnaires et agents ne réalisant pas des activités de marketing importantes.** -la marge de pleine concurrence est déterminée à la lumière des fonctions assumées en tenant compte des actifs utilisés et des risques encourus. -Les éléments qui influent sur les niveaux des coûts doivent être également pris en compte. **N.B** : pour l'application de la méthode du prix de revente, la partie testée sera le revendeur.	-méthode préconisée lorsque l'entreprise associée est passive dans la conception du produit ; -simple puisqu'elle part d'un prix de vente final sur le marché, donc connu, duquel est soustrait un niveau de marge. -moins sensible à de légères différences entre le produit/service de la transaction contrôlée et celui de la transaction non-contrôlée que la méthode CUP.	-moins fiable lorsqu'il existe des différences sensibles entre les transactions contrôlées et les transactions sur le marché libre ainsi qu'entre les parties prenantes aux transactions. -le problème de la disponibilité de données fiables sur la marge brute réalisée sur un produit donné peut se poser dans la pratique (seul le bénéfice consolidé du comparable est accessible publiquement) -les critères de comparabilité (conditions contractuelles, volume,…) ne sont généralement pas accessibles.

Exemple illustratif

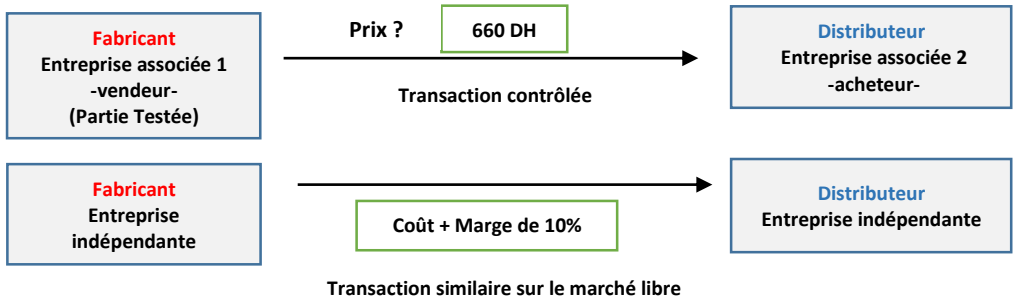


- Prix de revente (RSP) = 500 DH.
- Supposons que la marge de pleine concurrence réalisée par le distributeur sur la revente du produit est de 10% (marge obtenue sur le marché libre en utilisant des comparables internes ou externes sur les mêmes produits ou des produits comparables), la marge sur le prix de revente (GPM) serait de 50 DH.
- Prix (pleine concurrence à appliquer par l'entreprise associée 1) = Prix de revente – Marge = 450 DH (500 – 50)
  ou PPC = RSP X (1-GPM) = 500 X (1 - 0,1) = 450 DH

2.2.3 Méthode du coût majoré (Cost Plus)

Indicateur à comparer	Description	Champ d'application	Forces	Faiblesses
Marge Brute	1ère étape : calculer le total des coûts supportés pour permettre la transaction contrôlée (coûts directs et indirects de production ou d'approvisionnement, y compris les autres charges d'exploitation). Une attention particulière doit être observée dans le cas où l'entreprise adopte cette méthode sans pour autant inclure dans la base de calcul l'ensemble des coûts directs et indirects, et également dans le cas où des ajustements de prix sont opérés. 2ème étape : ajouter au coût calculé une marge appropriée de pleine concurrence. **PPC =** **Coût de base x (1 + majoration)** ***PPC** = Prix de Pleine Concurrence ; ***Coût de base** = coûts directs + couts indirects y compris les autres charges d'exploitation ; ***majoration** : marge qu'un fournisseur de produits ou de services pertinents chercherait à dégager pour couvrir les charges d'exploitation, en tenant compte des fonctions exercées, des actifs utilisés et des risques assumés	**-Transactions portant sur les produits dont l'essentiel de la valeur est constitué par les coûts de production** (cas des produits semi-ouvrés qui ne trouvent pas de comparables sur le marché). **-Sous-traitants et façonniers.** La transaction contrôlée consiste à fournir des services pour lesquels le prestataire **n'effectue pas de contributions sous forme d'actifs incorporels uniques de valeur ou n'assume pas de risques inhabituels.** **N.B :** la partie testée doit nécessairement être la partie qui fournit le produit ou le service dans la transaction contrôlée.	moins sensible que la méthode CUP à de légères différences entre le produit/service de la transaction contrôlée et celui de la transaction non contrôlée.	-moins fiable lorsqu'il existe des différences sensibles entre les transactions contrôlées et les transactions sur le marché libre. -difficulté d'application liée à la détermination des coûts et à la disponibilité des données. - Différence des règles de comptabilisation à prendre en considération pour la détermination des coûts.

Exemple illustratif (comparable externe)



Il s'agit de déterminer la marge appropriée que l'entreprise associée 1 doit ajouter au coût de base (coûts directs et indirects) pour fixer un prix de vente conforme au prix de pleine concurrence.

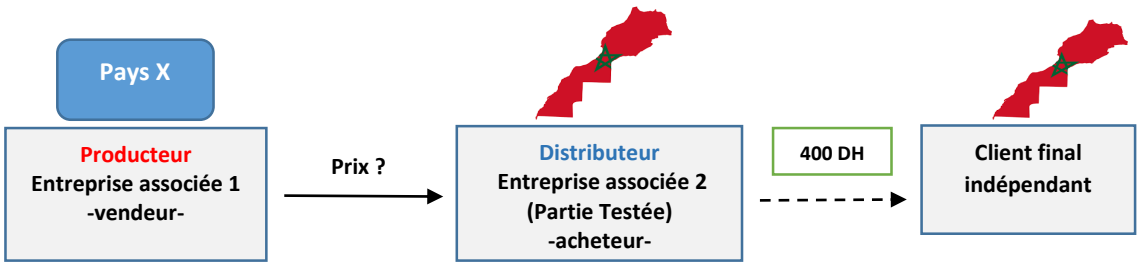
Supposons que le total des coûts s'élève à 600 DH et que la marge de pleine concurrence susceptible d'être dégagée sur ces coûts est de 10% (marge obtenue par rapport aux marges bénéficiaires brutes obtenues dans des transactions comparables sur le marché libre. La marge de pleine concurrence étant de 10%, le prix de vente de pleine concurrence à appliquer par l'entreprise associée 1 est :

- PPC = Coût de base + Marge = 660 DH (600 + 60)
- ou PPC = Coût de base X (1 + Marge) = 600 X (1 + 0,1) = 660 DH

2.2.4 Méthode Transactionnelle de la marge nette (MTMN)

Indicateur à comparer	Description	Champ d'application	Forces	Faiblesses
Marge nette	-La MTMN ne vise pas à calculer un prix mais à fixer directement un niveau de profit. Celui-ci est calculé par comparaison aux profits nets réalisés par les entreprises comparables. -La MTMN se base sur un indicateur financier, déterminé par rapport à un bénéfice net, et choisi selon les faits et circonstances de la partie testée. -Indicateurs financiers utilisés (choix du dénominateur) : *Ratio du CA **Résultat d'Exploitation[13]/CA** (entreprises de distribution) *Ratio des coûts **Résultat d'Exploitation/Coûts Totaux** (fabricants et fournisseurs de services) *Ratio des actifs **Résultat d'Exploitation/Actifs** (activités à forte utilisation d'actifs) *Ratio de Berry = **Marge Brute/charges d'exploitation** (méthode utilisée pour évaluer la valeur du service rendu par un distributeur)	-**Distributeurs et fabricants** de biens corporels (n'ayant pas de fonctions de marketing significatives ou n'apportant pas d'actifs incorporels de valeur). -Les situations où les données sur la marge brute ne peuvent être appliquées à cause des différences comptables. - **Les services intra-groupe,** y compris les modalités de recherche et de développement sous contrat.	-la base d'informations sur les comparables est plus disponible comparativement aux autres méthodes. -moins sensible aux différences dans le produit ou le service ou les différences fonctionnelles mineures. -souple d'application car la partie testée peut être le fournisseur ou l'acheteur. -méthode la plus utilisée dans la pratique, surtout dans les cas où les informations sur les prix et les marges brutes sont insuffisantes.	-la marge nette peut être affectée par d'autres facteurs que le prix de transfert. Il est donc important de prendre en compte ces facteurs dans l'analyse de comparabilité.

Exemple illustratif



Il s'agit de déterminer le prix de pleine concurrence à facturer par le producteur du pays X à son distributeur marocain appartenant au même groupe permettant à ce dernier de réaliser une marge d'exploitation appropriée.

Supposons que l'étude de comparabilité sur des entreprises similaires à la partie testée, basée sur l'indicateur financier du CA (Bénéfice d'Exploitation/CA), a permis de dégager une marge d'exploitation de pleine concurrence de 10%, le total des charges d'exploitation (prix d'achat + autres charges) serait de : (400 – 400 x 10%) = 360 DH.
Si on suppose que le montant des charges d'exploitation hors prix d'achat s'élève à 160 DH, le prix de vente de pleine concurrence pour le producteur devra être de : 360 – 160 = 200 DH.

- Prix de revente du produit par le distributeur = 400 DH
- Prix d'achat du produit = - 200 DH
- Charges d'exploitation (hors prix d'achat) = - 160 DH

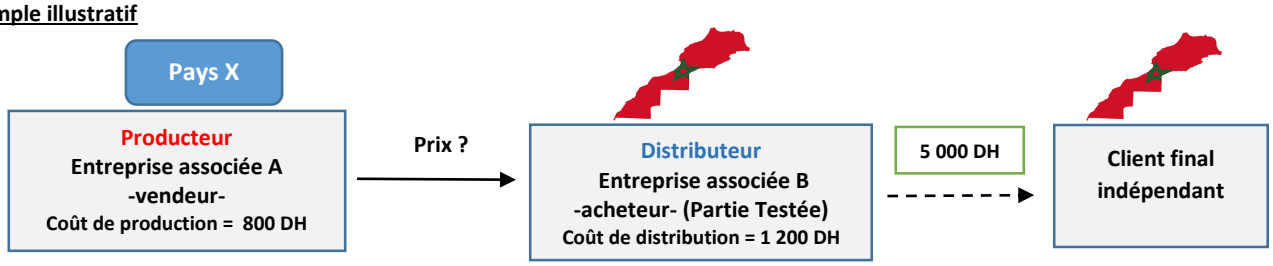
Marge nette (10%) = 40 DH

2.2.5 Méthode de Partage des bénéfices « PSM »

[13] au lieu du Résultat d'Exploitation (REX ou EBIT), certaines entreprises utilisent au numérateur l'EBE ou l'EBITDA.

Indicateur à comparer	Description	Champ d'application	Forces	Faiblesses
Bénéfice net	Etape1 : identifier et déterminer le montant des bénéfices consolidés provenant des transactions contrôlées. Etape 2 : procéder à une répartition des bénéfices consolidés entre les parties liées concernées au prorata de la contribution de chaque partie à la chaîne de valeur, selon une clé de répartition économiquement valable, basée sur des données objectives et vérifiable (CA, contribution dans les charges d'exploitation, dans les dépenses de recherche et développement,…). Il est à noter que lorsqu'il est possible de déterminer une rémunération de pleine concurrence pour la rémunération des fonctions élémentaires de routine, en utilisant l'une des méthodes précédentes, la PSM peut être appliquée sur la base du bénéfice commun résiduel après rémunération de ces éléments.	Applicable pour les activités de fabrication et de distribution dont les transactions sont hautement intégrées, lorsque chacune des parties apporte des contributions uniques et de valeur (par exemple, apporte des actifs incorporels uniques et de valeur)	-Méthode appropriée surtout lorsque les comparables ne sont pas disponibles car les deux parties à la transaction apportent des contributions uniques et de valeur. -Aucune des deux parties à la transaction ne peut se retrouver avec un résultat extrême ou incohérent puisque l'analyse est bilatérale. -Ne fait pas appel à des comparables externes.	-la répartition des bénéfices peut être subjective. -non applicable lorsque la transaction assume des fonctions simples et n'apporte aucune contribution unique et de valeur. -les recettes et les charges globales de l'ensemble des entreprises associées participant aux transactions contrôlées sont difficiles à déterminer (nécessite d'uniformiser les documents comptables et monnaies utilisées). -difficile de connaître les fonctions de toutes les entreprises. -Incohérence temporelle : les données utilisées sont anciennes (au mieux, celles de l'année précédente). -la méthode nécessite le recours à des analyses économiques poussées et onéreuses.

Exemple illustratif



Détermination du bénéfice consolidé du groupe lié aux activités de production et de distribution :
Le bénéfice consolidé est de 3 000 DH = Prix de revente – coût de production – coût de distribution = (5 000 – 800 -1 200).
Deux méthodes peuvent être utilisées dans le cadre de la PSM :
1er cas : Les éléments particuliers (activités courantes) qui peuvent être rémunérés en premier ne sont pas identifiés :
On procède dans ce cas à la répartition du bénéfice consolidé entre les deux parties à la transaction contrôlée selon une clé de répartition appropriée (contribution de chaque partie dans les charges d'exploitation) :

- contribution du producteur aux charges d'exploitation : 800 / 2 000 = 40 %
- contribution du distributeur aux charges d'exploitation : 1 200 / 2 000 = 60 %.

Conclusion : avec cette clé de répartition, le résultat revenant à chaque entreprise est le suivant :

- Bénéfice revenant au producteur : 3 000 DH x 40% = 1 200 DH
- Bénéfice revenant au distributeur : 3 000 DH x 60% = 1 800 DH

2ème cas : on suppose que certains éléments particuliers (fonctions de routine ou activités courantes) sont identifiés et qu'on pourra attribuer le bénéfice consolidé pour les rémunérer :

- Pour attribuer le bénéfice consolidé aux deux parties liées, la MTMN est considérée, dans ce cas de figure, comme la plus appropriée en utilisant les indicateurs financiers suivants : Bénéfice d'exploitation/Coûts pour le producteur et le Bénéfice d'exploitation/CA pour le distributeur. Les résultats de l'analyse de comparabilité (médiane de l'intervalle de pleine concurrence) ont permis de dégager les prix de pleine concurrence sont de 10% pour le producteur et 4% pour le distributeur.

Attribution étape 1 : La première répartition du bénéfice consolidé s'établit donc comme suit :

- Producteur : 3 000 X 10% = 300 DH
- Distributeur : 3 000 X 4% = 120 DH

Le bénéfice résiduel = (3 000 - 300 – 120) = 2 580 DH. C'est ce bénéfice résiduel qui sera ensuite réparti entre les parties à la transaction selon une clé de répartition appropriée (contribution de chaque partie dans les charges d'exploitation) :

- contribution du producteur aux charges d'exploitation : 800 / 2 000 = 40 %
- contribution du distributeur aux charges d'exploitation : 1 200 / 2 000 = 60 %.

Attribution étape 2 : la deuxième répartition s'établit de la manière suivante :

- Producteur : 2 580 DH x 40% = 1 032 DH
- Distributeur : 2 580 DH x 60% = 1 548 DH

Attributions totales : Les résultats revenant aux parties à la transaction sont attribués comme suit :

- Bénéfice revenant au producteur : 300 + 1 032 = 1 332 DH
- Bénéfice revenant au distributeur : 120 + 1 548 = 1 668 DH

Il convient de préciser, qu'aussi bien le groupe multinational que l'administration fiscale, peuvent recourir aux méthodes précitées ou à d'autres méthodes, à condition de justifier que celle adoptée est la plus appropriée à la transaction étudiée, au regard des faits et circonstances de l'espèce, dès lors que les prix fixés ou ajustés sont conformes au principe de pleine concurrence.

2.3 Régularisation des prix de transfert :

Avant de procéder à tout ajustement éventuel, il est préconisé que les conclusions préliminaires du contrôle des prix de transfert fassent l'objet de débats et d'échanges avec le contribuable tout au long de la vérification sur place et lors de la réunion d'échange oral et contradictoire pour permettre à l'entreprise d'apporter les explications et les compléments d'informations nécessaires.

Pour une bonne application des dispositions de l'article 213-II du CGI, la notification portant régularisation des prix de transfert doit respecter les fondamentaux suivants :

2.3.1 Mise en évidence des liens de dépendance :

Il s'agit de relater les faits qui ont conduit l'administration à conclure que l'entreprise marocaine vérifiée est en situation de dépendance vis-à-vis de sociétés situées en dehors du Maroc, et avec lesquelles elle a effectué les transactions contrôlées.

2.3.2 Mise en évidence du transfert de bénéfices :

La mise en évidence du transfert de bénéfices consiste à décrire les faits et les circonstances, résultant notamment de l'examen de la documentation des prix de transfert, des éléments de la comptabilité, des contrats et conventions, ayant conduit l'administration à considérer que le prix pratiqué par l'entreprise dans ses transactions avec les parties liées n'est pas conforme au prix de pleine concurrence.

2.3.3 Evaluation des bénéfices indirectement transférés :

En application des dispositions de l'article 213-II, ces bénéfices peuvent être déterminés de deux manières :

2.3.3.1 Evaluation par comparaison avec ceux des entreprises similaires : une base documentaire contenant des données complètes et précises sur la politique des prix de transfert constitue un gage de transparence pour l'entreprise. Toutefois, suite au contrôle, des éléments peuvent conduire l'administration à remettre en cause cette politique (le rejet peut porter sur les hypothèses sur lesquelles l'entreprise s'est basée pour déterminer les profils fonctionnels des parties à la transaction, les comparables sélectionnés, la méthode de détermination des prix de transfert, les conclusions de l'étude de comparabilité,…). Le rejet en question doit être justifié et l'ajustement des prix de transfert qui en résulte doit être suffisamment motivé par une analyse de comparabilité pertinente.

2.3.3.2 Evaluation par voie d'appréciation directe sur la base d'informations dont dispose l'administration : en vertu de l'article 213-II, l'administration peut évaluer les prix de transfert en utilisant toutes les informations et données en sa possession. L'administration peut recourir à cette méthode lorsque l'entreprise vérifiée ne satisfait pas à ses obligations en matière de communication de la documentation justifiant sa politique de prix de transfert ou en l'absence de comparables rendant la comparaison avec les sociétés similaires impossible.

2.3.4 Détermination des ajustements à opérer :

Deux types d'ajustements découlent de l'application de l'article 213-II :

2.3.4.1 Ajustement primaire

Le premier ajustement consiste à soumettre les bénéfices indirectement transférés à l'impôt sur les sociétés au taux applicable à l'entreprise vérifiée et ce, en les rapportant au résultat fiscal et/ou au chiffre d'affaires déclarés. Cette rectification est susceptible d'entraîner une double imposition économique qui peut être corrigée dans le cadre de la procédure amiable en opérant un ajustement corrélatif.

2.3.4.2 Ajustement secondaire

Les sommes réintégrées dans la base imposable, au titre des bénéfices indirectement transférés, sont considérées comme des distributions occultes passibles de la retenue à la source sur les produits des actions, parts sociales et revenus assimilés (RALS/PAPSRA).

Ainsi, la structure de la notification portant rectification des prix de transfert doit faire état des éléments suivants :

- délimitation précise de la transaction objet de la rectification basée sur les éléments de l'analyse fonctionnelle ;
- descriptif des transactions comparables, puisées notamment dans les bases de données ou sources publiques, et des correctifs utilisés pour éliminer l'incidence des différences mineures le cas échéant ;
- explication du caractère adéquat de la méthode d'ajustement en matière de prix de transfert (pourquoi l'ajustement est conforme au principe de pleine concurrence) ;
- description de la nature exacte de l'ajustement et des dispositions légales et conventionnelles justifiant l'ajustement ;
- mode de calcul du montant de l'ajustement et éléments justificatifs (description de la méthode d'ajustement).

2.3.5 Ajustement corrélatif :

Un ajustement corrélatif constitue un « ajustement de l'impôt dû par l'entreprise associée dans un autre pays, effectué par l'administration fiscale de ce pays pour tenir compte d'un ajustement primaire effectué par l'administration fiscale du premier pays, afin d'obtenir une répartition cohérente des bénéfices entre les deux pays ».

Le principe de l'ajustement corrélatif, dont l'objectif est d'éliminer la double imposition économique, est repris dans le paragraphe 2 de l'article 9 des modèles de convention fiscale de l'OCDE et des Nations Unies[14].

[14] Le paragraphe 2 de l'article 9 des modèles de convention fiscale de l'OCDE et des nations Unies stipule : « Lorsqu'un État contractant inclut dans les bénéfices d'une entreprise de cet État — et impose en conséquence — des bénéfices sur lesquels une entreprise de l'autre État contractant a été imposée dans cet autre État, et que les bénéfices ainsi inclus sont des bénéfices qui auraient été réalisés par l'entreprise du premier État si les conditions convenues entre les deux entreprises avaient été celles qui auraient été convenues entre des entreprises indépendantes, l'autre État procède à un ajustement approprié du montant de l'impôt qui y a été perçu sur ces bénéfices. Pour déterminer cet ajustement, il est tenu compte des autres dispositions de la présente Convention et, si c'est nécessaire, les autorités compétentes des États contractants se consultent. »

Selon la pratique internationale, l'octroi de l'ajustement corrélatif passe généralement par la procédure amiable prévue par les conventions fiscales de non double imposition. En effet, cette procédure permet aux autorités compétentes des administrations fiscales des États qui ont conclu une convention fiscale de traiter les plaintes des contribuables concernant notamment une application incorrecte des dispositions de la convention ainsi que des difficultés ou des doutes découlant de l'interprétation ou de l'application de la convention de non-double imposition.



Annexe 1 : Types d'informations contenues dans la documentation des prix de transfert

Fichier Principal (Master File)

- **Structure organisationnelle du groupe multinational**

  Schéma illustrant la structure juridique et capitalistique du groupe multinational ainsi que la situation géographique des entités opérationnelles.

- **Description du (des) domaine(s) d'activité du groupe multinational**
  - sources importantes de bénéfices de l'entreprise ;
  - description de la chaîne d'approvisionnement des cinq principaux biens et/ou services offerts par le groupe (classés en fonction du CA) ainsi que de tout autre bien et/ou service ;
  - liste et brève description des accords importants de prestations de services entre les entreprises membres du groupe multinational, autres que les services de recherche-développement (R&D), incluant une description des capacités des principaux sites fournissant des services importants et des politiques appliquées en matière de prix de transfert pour répartir les coûts des services et déterminer les prix facturés pour les services intra-groupe ;
  - description des principaux marchés géographiques pour les biens et services du groupe ;
  - analyse fonctionnelle écrite décrivant les principales contributions des différentes entités du groupe à la création de valeur, c'est-à-dire les fonctions clés exercées, les risques importants assumés et les actifs importants utilisés ;
  - description des opérations importantes de réorganisation d'entreprise ainsi que d'acquisition et de cession d'actifs intervenant au cours de l'exercice comptable.

- **Actifs incorporels du groupe multinational**
  - description générale de la stratégie globale du groupe multinational en matière de mise au point, de propriété et d'exploitation des actifs incorporels, notamment la localisation des principales installations de (R&D) et celle de la direction des activités de (R&D) ;
  - liste des actifs incorporels ou des catégories d'actifs incorporels du groupe multinational qui sont importants pour l'établissement des prix de transfert, ainsi que des entités qui en sont légalement propriétaires ;
  - liste des accords importants entre les entreprises associées identifiées relatifs aux actifs incorporels, y compris les accords de répartition des coûts, les principaux accords de services de recherche et les accords de licence ;
  - description générale des politiques du groupe en matière de prix de transfert relatives à la (R&D) et aux actifs incorporels ;
  - description générale des éventuels transferts importants de parts d'actifs incorporels entre les entreprises associées au cours de l'exercice comptable concerné, mentionnant les entités, les pays et les rémunérations correspondantes.

- **Activités financières interentreprises du groupe multinational**
  - description générale de la façon dont le groupe est financé, y compris les accords de financement importants conclus avec des prêteurs indépendants du groupe multinational ;
  - identification de toutes les entreprises membres du groupe multinational exerçant une fonction centrale de financement pour le groupe, y compris du pays de constitution des entités concernées et de leur siège de direction effective ;
  - description générale des politiques du groupe multinational en matière de prix de transfert relatives aux accords de financement entre les entreprises associées.

- **Situations financière et fiscale du groupe multinational**
  - états financiers consolidés annuels du groupe multinational pour l'exercice comptable concerné s'ils sont préparés par ailleurs à des fins d'information financière, réglementaires, de gestion interne, fiscales ou autres ;
  - liste et une description brève des accords préalables en matière de prix de transfert (APP) unilatéraux conclus par le groupe et autres décisions des autorités fiscales concernant la répartition des bénéfices entre pays.

Annexe 1 : Types d'informations contenues dans la documentation des prix de transfert (suite)

Fichier Local (Local File)

Entité locale

- description de la structure de gestion de l'entité locale, un organigramme local, et une description des personnes auxquelles l'encadrement local rend des comptes et du (des) pays dans lequel (lesquels) se trouve l'établissement principal de ces personnes ;
- description précise des activités effectuées et de la stratégie d'entreprise mise en œuvre par l'entité locale, indiquant notamment si cette entité a été impliquée ou affectée par des réorganisations d'entreprises ou des transferts d'actifs incorporels pendant l'année en cours ou précédente, et expliquant quels sont les aspects de ces transactions qui affectent l'entité locale ;
- Principaux concurrents de l'entité locale.

Transactions contrôlées

- description des transactions contrôlées importantes (telles que l'achat de services de fabrication, l'acquisition de biens, la fourniture de services, les prêts, les garanties financières et garanties de bonne exécution, la concession de licences portant sur des actifs incorporels, etc.) et du contexte dans lequel se déroulent ces transactions ;
- montants des paiements et recettes intra-groupe pour chaque catégorie de transactions contrôlées impliquant l'entité locale (les paiements et recettes correspondant à des biens, des services, des redevances, des intérêts, etc.) ventilés en fonction de la juridiction fiscale (Etat ou territoire) du payeur ou du bénéficiaire étranger ;
- identification des entreprises associées impliquées dans chaque catégorie de transactions contrôlées et des relations qu'elles entretiennent ;
- copie de tous les accords interentreprises importants conclus par l'entité locale ;
- analyse de comparabilité et une analyse fonctionnelle détaillées du contribuable et des entreprises associées pertinentes pour chaque catégorie de transactions contrôlées évoquée dans la documentation, y compris les éventuels changements par rapport aux années précédentes ;
- indication de la méthode de détermination des prix de transfert la plus adaptée au regard de la catégorie des transactions et des raisons pour lesquelles cette méthode a été choisie ;
- indication de l'entreprise associée choisie comme partie testée, le cas échéant, et une explication des raisons de cette sélection ;
- synthèse des hypothèses importantes qui ont été posées pour appliquer la méthode de fixation des prix de transfert retenue ;
- explication des raisons pour lesquelles une analyse pluriannuelle a été réalisée ;
- liste et une description des transactions comparables sur le marché libre (internes ou externes), le cas échéant, et des informations sur les indicateurs financiers pertinents relatifs à des entreprises indépendantes utilisés dans le cadre de l'analyse des prix de transfert, y compris une description de la méthode de recherche de données comparables et de la source de ces informations ;
- description des éventuels ajustements de comparabilité effectués, en indiquant si ces ajustements ont été apportés aux résultats de la partie testée, aux transactions comparables sur le marché libre, ou aux deux ;
- description des raisons pour lesquelles il a été conclu que les prix des transactions considérées avaient été établis conformément au principe de pleine concurrence via l'application de la méthode de détermination des prix de transfert retenue ;
- synthèse des informations financières utilisées pour appliquer la méthode de détermination des prix de transfert ;
- copie des accords de fixation préalable de prix de transfert (APP) unilatéraux, bilatéraux et multilatéraux existants ainsi que des autres décisions des autorités fiscales auxquelles le royaume du Maroc n'est pas partie et qui sont liées à des transactions contrôlées décrites ci-dessus.

Informations financières

- comptes financiers annuels de l'entité locale pour l'exercice comptable concerné. S'il existe des états financiers certifiés, ils doivent être fournis et dans le cas contraire, il conviendra de fournir les états financiers non certifiés existants ;
- informations et les tableaux de répartition expliquant les liens entre les données financières utilisées pour appliquer la méthode de détermination des prix de transfert et les états financiers annuels ;
- tableaux synthétiques des données financières se rapportant aux comparables utilisés dans le cadre de l'analyse et des sources dont ces données sont tirées.

Annexe 2 : Questionnaire pour les besoins de l'analyse fonctionnelle

Le présent questionnaire dresse une liste de questions génériques afin d'aider le vérificateur à réaliser l'analyse fonctionnelle d'une entreprise. Ces questions peuvent être adaptées au secteur d'activité de l'entreprise vérifiée et utilisées pour mieux comprendre les fonctions, cerner les risques et les éléments incorporels.
La liste qui suit n'est pas exhaustive et doit être adaptée au cas d'espèce.

Analyse des fonctions			
I.	**Fonction de production**		
	A.	**Achats de marchandises et matières et fournitures consommables**	1. Quels matériaux ou produits semi-finis sont achetés ? 2. Auprès de qui sont effectués ces achats ? 3. Des achats sont-ils effectués auprès de sociétés apparentées ? 4. Où et comment les matières premières sont-elles achetées ? 5. Qui exerce la fonction d'achat ? 6. Qui définit les calendriers d'achat ? 7. Qui négocie les accords d'achat ? 8. Qui décide que le vendeur est d'une qualité acceptable ? 9. Les décisions d'achat doivent-elles être approuvées par le siège ? 10. Quelles sont les autres approbations requises ? Qui donne ces approbations ? 11. Des achats sont-ils effectués en consignation ? 12. Quels sont vos principaux risques ?
	B.	**Stocks**	Où sont conservés les stocks ? 2. Qui contrôle les niveaux des stocks ? 3. Comment contrôle-t-on les niveaux des stocks ? 4. Y a-t-il un système informatisé ? 5. Des achats sont-ils effectués en consignation ? 6. Combien de jours de stocks sont disponibles ? 7. S'est-il déjà produit une situation où, pour une raison quelconque, vous vous êtes retrouvés avec des stocks excédentaires ? 8. Qui supporte le coût des stocks obsolètes ? 9. Quels sont vos principaux risques ?
	C.	**Équipements et outillages**	1. Qui détermine le budget d'achat ? 2. Qui négocie les achats ? 3. Qui assure la maintenance des installations ? 4. Qui a l'autorité d'engager des dépenses pour les biens d'équipement ? 5. Qui écrit les spécifications pour les installations ? 6. À qui est acheté l'équipement de production ? 7. Des achats sont-ils effectués auprès de sociétés apparentées ? 8. Le choix des équipements utilisés est-il laissé à votre discrétion ? 9. Pouvez-vous modifier l'équipement ? 10. Quelles décisions doivent être approuvées par le siège ? 11. Quelles sont les approbations requises ?
	D.	**Maintenance des équipements et constructions**	1.Qui réalise la maintenance de l'unité de production ? 2. Qui réalise la maintenance des constructions ?
	E.	**Fabrication et ingénierie des procédés**	1. Quels produits sont produits ? 2. Qui a conçu les produits et qui possède la technologie ? 3. Quel est le procédé de fabrication ? 4. Qui a développé le procédé originel ? 5. Des améliorations ont-elles été apportées localement ? 6. Est-il possible de comparer la productivité des filiales du groupe ? 7. Avez-vous déjà utilisé une tierce partie pour fabriquer vos produits ?
	F.	**Planning de production**	1. Qui est responsable des décisions de planification de la production ? 2. Quels sont les facteurs qui entrent en ligne de compte dans les décisions ? 3. Quand les décisions sont-elles prises ? 4. Un système informatique est-il utilisé ? 5. Quelles décisions doivent être approuvées par le siège ? 6. Quelles sont les approbations requises ? 7. Quels sont vos principaux risques ? 8. Est-ce que votre distributeur achète tout ce que vous fabriquez ?

	G.	**Conditionnement et étiquetage**	1. Comment les produits sont-ils emballés et étiquetés ? 2. Où cela est-il fait ? 3. Qui prend les décisions en ce qui concerne l'emballage et l'étiquetage ? 4. Agissez-vous en toute autonomie pour prendre ces décisions ?
	H.	**Contrôle de qualité**	1. Sous quelle forme est réalisé le contrôle de la qualité ? 2. Qui définit les normes et procédures de qualité du produit fini ? 3. Qui effectue le contrôle de qualité et qui en supporte le coût ? 4. Qui fournit l'équipement et les techniques pour le contrôle de qualité ? 5. Quelle est la quantité de produits perdus, car déclarés non conformes lors des contrôles de qualité et des vérifications ? 6. Quels sont vos principaux risques ? 7. Quelles décisions doivent être approuvées par le siège ? 8. Quelles sont les approbations requises ?
	I.	**Transport**	1. Qui paie les frais de transport pour la livraison et l'expédition des produits ? 2. Qui organise l'expédition des produits ? 3. Qui transporte vos produits ? 4. Où les produits sont-ils expédiés ? 5. Comment sont-ils expédiés ? 6. Qui est responsable du choix des transporteurs ? 7. Qui est responsable des délais d'expédition ? 8. Quels sont vos principaux risques ? 9. Quelles décisions doivent être approuvées par le siège ? 10. Quelles sont les approbations requises ?
II.	**Développement, amélioration, protection et exploitation des incorporels (marque et concept)**		
	A.	**Développement, amélioration, protection et exploitation des incorporels (marque et concept)**	1. Quelles activités de recherche et développement réalisez-vous ? 2. Des activités de recherche et développement sont-elles réalisées pour votre compte par des sociétés apparentées ? 3. Engagez-vous des tierces parties pour réaliser des activités de recherche et développement pour votre compte ? 4. Où les produits sont-ils conçus ? 5. Quelles sont les contributions des distributeurs sur la fabrication, la conception des produits ou les modifications des produits ? 6. Dans quelle mesure le développement de brevets dans cette industrie est-il important ? 7. De quels brevets êtes-vous propriétaire ? Décrire les produits uniques créés au titre de chaque brevet. 8. Quels sont les savoir-faire techniques non brevetés que vous avez mis au point qui pourraient différencier vos produits de ceux de vos concurrents, créer des gains d'efficacité sur les coûts d'importation ou vous donner un avantage en accroissant votre part de marché ? 9. Quelles décisions doivent être approuvées par le siège ? 10. Quelles sont les approbations requises ? 11. Qui élabore le budget ? 12. Existe-t-il des contrats de licence entre vous et des sociétés apparentées ou des tierces parties ? 13. Existe-t-il un accord de partage des coûts en vigueur, et dans l'affirmative, quels en sont les détails ? 14. Fournir une copie de l'accord de partage des coûts et les détails pertinents.
III.	**Commercialisation (marketing)**		
	A.	**Stratégie**	1. Effectuez-vous votre propre marketing ? 2. Des études de marché sont-elles effectuées ? Opérez-vous un suivi de la demande du marché ? 3. Quelles décisions doivent être approuvées par le siège ? 4. Quelles sont les approbations requises ? 5. Qui sont vos concurrents ? 6. Qui évalue la demande sur les marchés étrangers ? 7. Quels sont les risques liés à la demande pour vos produits ? 8. Qui élabore le budget marketing ? 9. Est-ce que votre distributeur achète toujours ce que votre fabricant produit ? 10. Votre fabricant a-t-il déjà refusé de remplir une commande ? 11. Des sociétés apparentées réalisent-elles des activités de marketing pour votre compte ? 12. Avez-vous recours à des distributeurs tiers ? 13. Qui choisit, autorise et contrôle les distributeurs tiers ?

	B.	**Publicité, foires et expositions, etc.**	1. Quelles formes de marketing utilisez-vous ? 2. Quelles formes de publicité utilisez-vous ? Qui paie pour cette publicité ? 3. Utilisez-vous des salons professionnels et, dans l'affirmative, qui les organise et qui les paie ? 4. Des échantillons sont-ils fournis aux distributeurs ? 5. Qui produit les brochures sur les produits, les fiches techniques, etc. ? 6. Quelle aide recevez-vous pour le marketing ? 7. Quelles décisions doivent être approuvées par le siège ? 8. Quelles sont les approbations requises ?
IV.	**Vente et distribution**		
	A.	**Vente et distribution**	1. Comment s'effectuent les ventes et qui y participe ? 2. Qui émet la facture au client ? 3. Qui émet la facture qui vous est adressée ? 4. Qui formule les projections et fixe les objectifs ? 5. Où sont reçues les commandes ? 6. Qui est responsable de la réalisation des objectifs de vente ? 7. Qui négocie les contrats de vente ? Opèrent-ils de façon autonome ? 8. Est-ce que votre distributeur achète toujours ce que votre fabricant produit ? 9. Quelles sont les quantités vendues à des sociétés apparentées ? 10. Les produits expédiés à partir d'ici sont-ils uniquement des produits finis ? 11. Qui sont vos concurrents ? 12. Quels sont les risques liés à la demande pour vos produits ? 13. Quelles décisions doivent être approuvées par le siège ? 14. Quelles sont les approbations requises ? 15. Les produits sont-ils exportés ? Dans l'affirmative, qui est responsable de la fonction d'exportation ? 16. Quels sont les principaux risques liés à la vente des produits à l'étranger ?
V.	**Administration et autres services**		
	A.	**Administration générale**	1. Existe-t-il une fonction d'administration complète ? 2. Des sociétés apparentées vous fournissent-elles des services d'administration ? 3. Quelles décisions doivent être approuvées par le siège ? 4. Quelles sont les approbations requises ? 5. Qui est responsable des codes de pratiques administratifs ?
	B.	**Comptabilité**	1. Quelles fonctions comptables sont remplies ? Par qui ? 2. Où sont préparés les rapports financiers ? 3. Quelles décisions doivent être approuvées par le siège ? 4. Quelles sont les approbations requises ? 5. Y a-t-il un compte en banque ouvert ? Dans quel but ? 6. Qui a l'autorité pour signer les chèques ? Quelles sont les limites de cette autorité ? 7. faites-vous supporter le risque de crédit sur les ventes aux clients ? 8. Qui paie la prime d'assurance-responsabilité des produits ? 9. Qui organise et paie les autres assurances ?
	C.	**Traitement informatique**	1.Est-ce que la société est dotée d'une fonction qui réalise les traitements informatiques et la programmation ? Sinon, qui s'en charge et où ? 2. Qui a développé les logiciels et ont-ils été modifiés ? 3. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
	D.	**Financements/prêts/crédit**	1. Y a-t-il des prêts ou des créances à long terme entre les entreprises associées ? 2. Si oui, des intérêts rémunèrent-ils ces prêts ou crédits ? 3. Quelles sont les conditions de crédit lors des transactions commerciales ? 4. Quels sont les principaux risques liés au financement ?
	E.	**Personnel/ Ressources Humaines**	1. Y a-t-il des rémunérations vers ou en provenance de la société étrangère ou des entreprises liées étrangères ? 2. Quels postes les collaborateurs concernés occupent-ils dans l'entreprise ? 3. Quelle formation est dispensée aux employés ? 4. Quelle est la durée de la formation ? 5. Tous les employés font ils partie de la masse salariale de l'entreprise ? 6. Qui recrute le personnel ? 7. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ou d'une autre entreprise associée ?

	F.	**Utilisation/location de biens**	1. Les biens sont-ils la propriété de l'entreprise ou sont-ils donnés en location par des entreprises associées ? 2. Est-ce que des biens sont donnés en location à des entreprises associées ? 3. Est-ce que des biens sont donnés en location à des entreprises non liées ?
VI.	**Direction**		
	A.	**Direction**	1. À qui le directeur général rend-il des comptes ? 2. À part le directeur général, d'autres personnes rendent-elles des comptes à la maison mère ? 3. Qui est chargé de traiter avec les organismes publics ? 4. Pouvez-vous indiquer certaines obligations réglementaires qui vous sont imposées ? 5. Votre société mère vous a-t-elle déjà demandé d'utiliser plus de procédures que celles que vous avez mises en place ? 6. Comment s'effectue le choix du site de production ? 7. De qui émanent les décisions prises par l'entreprise ? 8. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ? Quelles sont les approbations requises ?
Analyse des risques			
I.		**Risque de marché**	1. Quels sont les risques du marché ? 2. Supportez-vous les risques du marché ? Si ce n'est pas le cas, qui les supporte ? 3. Quelle est l'ampleur des risques du marché ?
II.		**Risque d'inventaire**	1. Les stocks deviennent-ils obsolètes ? 2. Qui supporte le coût des stocks obsolètes ? 3. Fournissez-vous des garanties en ce qui concerne les produits finis ? 4. Qui supporte le coût des retours sous garantie ?
III.		**Risques de crédit et de créances irrécouvrables**	1. Quelles modalités de crédit commercial sont obtenues et accordées ? 2. Supportez-vous le coût des créances irrécouvrables ? Si ce n'est pas le cas, qui le fait ? 3. Est-ce un risque important ?
IV.		**Risque de change**	1. Êtes-vous exposés au risque de change ? Si oui, expliquez les risques. 2. Le risque est-il important ? 3. Quelles mesures prenez-vous pour minimiser le risque de change ? 4. Avez-vous un manuel qui décrit vos procédures/politiques pour traiter du risque de change ? Dans l'affirmative, fournir une copie. 5. Procédez-vous à une couverture du risque de change ? Dans l'affirmative, fournir une explication de vos activités de couverture.
Analyse des actifs incorporels			
I.	**Fabrication**		
A.		**Recherche et développement**	1. Avez-vous développé vos propres produits ? Sont-ils uniques ? 2. Avez-vous développé des procédés de fabrication ? 3. Quelle importance revêtent ces procédés pour votre entreprise ? Sont-ils uniques ?
B.		**Procédés de fabrication/savoir-faire technologiques**	1. Possédez-vous un savoir-faire technologique ? 2. Dans l'affirmative, de quelle nature ? 3. Quelle importance revêt ce savoir-faire pour vos activités ? 4. Ce savoir-faire est-il unique ?
C.		**Marques déposées/brevets, etc.**	1. Êtes-vous propriétaire de marques déposées/brevets ? 2. Quelle importance revêtent-ils pour vos activités ?
D.		**Qualité des produits**	1. Dans votre secteur et par rapport à vos concurrents, comment évaluez-vous la qualité de votre produit ?
E.		**Autres**	1. Y a-t-il d'autres actifs incorporels dans la fabrication ? 2. Demander des copies de tous les accords de licence.
II.	**Marketing**		
A.		**Marques déposées/marques commerciales**	1. Êtes-vous propriétaire de marques déposées/marques commerciales ? 2. Quelle importance revêtent-elles pour vos activités ?
B.		**Réputation de la société**	1. Considérez-vous que vous avez une réputation de société ? 2. Quelle est la nature de cette réputation ? 3. La réputation de la société est-elle importante pour vos activités ?
C.		**Organisation marketing développée**	1. Avez-vous une organisation marketing développée ?
D.		**Capacité à fournir des services aux clients**	1. Dans votre secteur et par rapport à vos concurrents, comment évaluez-vous la qualité des services que vous fournissez à vos clients ?

Annexe 3 : Exemple de grille d'analyse fonctionnelle

FONCTIONS EXERCEES :	ENTREPRISE VERIFIEE	ENTREPRISE ASSOCIEE 1	ENTREPRISE ASSOCIEE 2
Stratégie et Management			
Conception			
Recherches et Développement			
Prospection de marchés			
Processus commerciaux			
Approvisionnement / gestion de la chaîne d'approvisionnement			
Formation			
Amélioration des processus			
Contrôle de la qualité			
Stockage et logistique			
Fonctions de production			
Gestion des ressources humaines (recrutement, suivi, licenciement, litiges,…)			
Logistique de production			
Fonctions de distribution			
Communication			
Publicité			
Facturation			
Comptabilité			
Recouvrement			
Financement et gestion financière et de trésorerie			
Informatique et télécommunication (I.T.)			
Maintenance et Entretien			
Assistance juridique et conseils			
Assurances et garanties			
Services après ventes			
Accompagnement des clients et suivi			
Autres fonctions (à préciser)			
RISQUES ASSUMES :	**ENTREPRISE VERIFIEE**	**ENTREPRISE ASSOCIEE 1**	**ENTREPRISE ASSOCIEE 2**
Risque de demande défavorable			
Risque de Prix de vente			
Risque de Prix d'approvisionnement des matières premières			
Risque d'assemblage, de fabrication ou de production : Qualité et Responsabilité Produit			
Risque d'assemblage, de fabrication ou de production (risque de qualité).			
Risque défaut de livraison dans les délais			
Risque de continuité de l'activité			
Risque de stock excédentaire			

Risque de stocks obsolètes			
Risque de perte de stock (dommages)			
Risque de Transport			
Risque de crédit			
Risque réglementaire et environnemental			
Risque d'investissement spéculatif en R&D			
Risque d'investissement en conception et développement			
Risque de conception défectueuse			
Risque de financement			
Risque de change			
Autres risques (à préciser)			
ACTIFS UTILISES :	**ENTREPRISE VERIFIEE**	**ENTREPRISE ASSOCIEE 1**	**ENTREPRISE ASSOCIEE 2**
4.1. Actifs corporels immobilisés :			
+ Terrains			
+ Constructions			
+ Agencements, aménagements et installations			
+ Equipements, matériels et outillages			
+ Matériels de transport			
+ Matériels informatiques			
+ Mobiliers de bureau			
+ Autres immobilisations corporelles (à préciser)			
4.2. Actifs incorporels immobilisés			
+ Brevets			
+ Marques de fabrique, noms commerciaux et marques commerciales			
+ Licences et droits limités similaires sur des actifs incorporels			
+ Fonds de Commerce (ou ses composantes à préciser)			
+ Savoir-faire et secrets industriels ou commerciaux			
+ Autres immobilisations incorporelles (à préciser)			
4.3. Actifs exploités par contrats			
+ Biens d'exploitation loués (à préciser)			
+ Droits exploités par contrat (à préciser)			
+ Autres actifs exploités par contrat (à préciser)			
4.4 Autres actifs utilisés			

Annexe 4 : Processus en six étapes pour l'analyse des risques en matière de prix transfert

Étape 1 : identifier les risques significatifs sur le plan économique de façon spécifique
Étape 2 : déterminer comment les risques spécifiques économiquement significatifs sont contractuellement assumés par les entreprises associées aux termes de la transaction.
Étape 3 : déterminer, au moyen d'une analyse fonctionnelle, comment les entreprises associées qui sont parties à la transaction opèrent pour ce qui est d'assumer et de gérer les risques spécifiques économiquement importants.
Étape 4 : interpréter les informations obtenues au niveau des étapes 2 et 3, déterminer si la conduite des entreprises associées et d'autres faits est compatible avec l'acceptation contractuelle du risque. C'est le comportement des parties qui sera déterminant dans l'interprétation des contrats pour calculer les prix.
Étape 5 : Lorsque la partie qui assume le risque ne le contrôle pas ou n'a pas la capacité financière de l'assumer, réaligner la répartition des risques avec les fonctions économiques réelles des parties concernées.
Étape 6 : Le prix de la transaction effective doit ensuite être déterminé en prenant en compte les conséquences financières et autres du risque assumé, réparti comme il se doit, et avec une rémunération appropriée des fonctions de gestion de risques.

Annexe 5 : Exemple de processus de recherche des comparables en six étapes

Étape 1 : Sélection et vérification de la base de données : déterminer et appliquer les paramètres de recherche sur la base de facteurs de comparabilité significatifs.
Étape 2 : Vérification secondaire : s'assurer que des données suffisantes sont communiquées (CA, marge brute, marge nette,…), utiliser les ratios de diagnostic afin de réduire davantage l'ensemble de comparables potentiels.
Étape 3 : Vérification tertiaire (examen des sources d'informations qualitatives telles les descriptions des entreprises dans les bases de données, les pages d'accueil des sociétés, l'internet,…)
Étape 4 : Sélection ou rejet de comparables : finaliser les comparables potentiels en tenant compte des cinq facteurs de comparabilité et en identifiant toutes les similitudes ou les différences économiquement importantes entre les transactions sur le marché libre et les transactions contrôlées
Étape 5 : Ajustements de comparabilité (si nécessaire).
Étape 6 : Appliquer la méthode de prix de transfert.