

II. 2. t

PRIX DE TRANSFERT ET ENTREPRISES MULTINATIONALES

Rapport
du Comité des Affaires Fiscales
de l'OCDE

1979



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES
PARIS

Also available in English under the title :

**TRANSFER PRICING
AND MULTINATIONAL
ENTERPRISES**

PRIX DE TRANSFERT ET ENTREPRISES MULTINATIONALES

**Rapport
du Comité des Affaires Fiscales
de l'OCDE**

1979



**ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES
PARIS**

L'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE), qui a été instituée par une Convention signée le 14 décembre 1960, à Paris, a pour objectif de promouvoir des politiques visant :

- à réaliser la plus forte expansion possible de l'économie et de l'emploi et une progression du niveau de vie dans les pays Membres, tout en maintenant la stabilité financière, et contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale ;
- à contribuer à une saine expansion économique dans les pays Membres, ainsi que non membres, en voie de développement économique ;
- à contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire, conformément aux obligations internationales.

Les Membres de l'OCDE sont : la République Fédérale d'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie.

* * *

© OCDE, 1979

Les demandes de reproduction ou de traduction doivent être adressées à :

M. le Directeur de l'Information, OCDE
2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16, France.

SOMMAIRE

PREFACE	7
<i>Chapitre I</i> : VUE D'ENSEMBLE	13
<i>Chapitre II</i> : MARCHANDISES.....	27
<i>Chapitre III</i> : TRANSFERTS DE TECHNIQUES ET DE MARQUES	49
<i>Chapitre IV</i> : PRESTATIONS DE CERTAINS SERVICES A L'INTÉRIEUR D'UN GROUPE DE SOCIÉTÉS	77
<i>Chapitre V</i> : PRÊTS	91
<i>Annexe</i> : RECOMMANDATION DU CONSEIL DE L'OCDE	101
TABLE DES MATIÈRES	103

AVANT-PROPOS

Ce rapport a été adopté par le Comité des Affaires Fiscales en janvier 1979. Le Conseil de l'OCDE a approuvé sa publication et a adopté la Recommandation qui y est annexée le 16 mai 1979.

PREFACE

Exposé du problème

1. Si les problèmes fiscaux que pose l'investissement international ne sont pas nouveaux, ils revêtent depuis quelques années une importance plus grande en raison de l'internationalisation croissante des activités économiques. L'un des phénomènes caractéristiques de cette évolution est l'extension de ce que l'on appelle communément les « entreprises multinationales », c'est-à-dire des groupes d'entreprises associées dont les activités s'étendent au-delà des frontières nationales et qui deviennent, de plus en plus, des entités économiques puissantes ayant leurs propres stratégies. Cependant, ces entreprises multinationales exercent leurs activités dans des contextes juridiques qui sont demeurés nationaux; elles doivent donc se plier à des exigences diverses et parfois contradictoires selon les pays dans lesquels elles opèrent. La multiplication des cas dans lesquels plusieurs entreprises associées dépendent plus ou moins d'une même direction centrale, alors qu'elles sont chacune soumises à des législations nationales différentes, n'est pas sans soulever des problèmes épineux lors de l'imposition de leurs bénéfices.

2. Dans une entreprise multinationale, de nombreuses transactions se font normalement entre les membres du groupe: ventes de marchandises, fournitures de services, cessions de brevets et de procédés techniques, de prêts, etc. Les prix fixés pour ces transferts ne sont pas forcément le résultat du libre mécanisme du marché; pour des raisons diverses, et notamment du fait qu'une entreprise multinationale est en mesure d'adopter les principes qui conviennent le mieux au groupe, ces prix peuvent s'écarter fortement de ceux qui auraient été convenus entre des entreprises indépendantes, pour des transactions identiques ou similaires sur le marché libre que l'on appellera les « prix de pleine concurrence ». La nature et le montant des paiements effectués entre membres du groupe pourront être influencés par des considérations d'ordre fiscal, car il est vraisemblable que les entreprises multinationales seront plus attentives au montant total de leurs revenus nets d'impôts, qu'à la forme que prennent ces revenus, par exemple, la couverture de frais, la rémunération de services, le résultat de

ventes au sein du groupe, le paiement de redevances ou de dividendes. Il faut reconnaître cependant que les considérations d'ordre fiscal ne sont vraisemblablement pas les plus importantes dans de nombreux cas, en particulier lorsque les entreprises sont soumises à des exigences contradictoires de la part de secteurs d'administration différents, aussi bien dans le pays d'origine que dans le pays d'accueil (douanes, contrôle des changes, des prix etc. par exemple), ou lorsque les membres du groupe doivent rendre des comptes à des actionnaires minoritaires. Enfin, les prix pratiqués entre entreprises du même groupe ne s'écartent pas fatalement du prix de pleine concurrence : dans certaines entreprises multinationales, les membres du groupe disposent d'une très large autonomie, de sorte qu'ils peuvent discuter, voire marchander un prix comme le feraient entre elles des entreprises indépendantes. Les dirigeants d'un membre du groupe soucieux de maximiser les résultats de celui-ci, pourront s'opposer à la fixation de prix de transfert en matière de marchandises, de services, etc., qui réduiraient les bénéfices de leur entreprise. D'autres facteurs peuvent également intervenir qui tendent à rapprocher les prix des prix de pleine concurrence.

L'importance du problème pour les autorités fiscales

3. Les entreprises multinationales peuvent adopter des prix de transfert qui ne sont pas des prix de pleine concurrence pour minimiser leurs charges fiscales (par exemple, en vendant des marchandises à une filiale située dans un pays refuge à un prix inférieur au prix de pleine concurrence) ou pour toute autre raison; quels que soient ces motifs, dès lors que les transferts sont effectués à l'intérieur d'un groupe à des prix qui ne sont pas ceux qui seraient pratiqués dans une situation de pleine concurrence, il y a de fortes chances pour que des bénéfices d'une société soient détournés vers une autre société du groupe et qu'en conséquence, l'impôt dû par ces sociétés s'en trouve modifié. Comme les autorités fiscales nationales doivent déterminer le niveau approprié du bénéfice imposable des entreprises associées qui relèvent de leurs propres juridictions, les politiques des prix de transfert pratiquées par le groupe multinational présentent pour elles une grande importance. Lorsqu'il y a lieu de penser que les bénéfices déclarés par un membre du groupe multinational sont notoirement insuffisants, l'autorité fiscale compétente pourra être conduite à examiner si la cause en est la politique des prix de transfert suivie par le groupe. On s'accorde généralement à reconnaître que les bénéfices imposables d'une entreprise qui effectue des transactions avec des entreprises associées placées sous la juridiction d'autorités fiscales différentes doivent être calculés selon l'hypothèse que les prix calculés pour ces transactions sont des prix de pleine concurrence. Le paragraphe 1 de l'Article 9 du Modèle de Convention de double imposition de

l'OCDE concernant le revenu et la fortune (1977), qui traite des transactions entre entreprises associées repose sur le principe fondamental selon lequel les transactions entre entreprises associées doivent être effectuées dans les conditions qui prévaudraient entre entreprises indépendantes. Ce même principe a été adopté par le groupe d'experts des Nations Unies sur les conventions fiscales entre pays développés et pays en développement¹. Au demeurant, tant les gouvernements que les entreprises multinationales s'accordent très largement à reconnaître qu'il convient de se référer au principe du prix de pleine concurrence pour déterminer le bénéfice imposable dans de telles situations. C'est ainsi que les conventions fiscales bilatérales en vigueur entre pays Membres de l'OCDE ou entre ceux-ci et les pays non-Membres sont fondées sur ce même principe. Par ailleurs, pour déterminer le bénéfice imposable, il est nécessaire de substituer un prix de pleine concurrence au prix effectivement pratiqué par les parties à la transaction, qu'elles soient ou non tenues de payer ce prix par un contrat et qu'elles aient ou non l'intention de minimiser leurs charges fiscales. Il ne doit donc pas y avoir de confusion entre les problèmes de prix de transfert et ceux de fraude et d'évasion fiscales, encore que les prix de transfert puissent être utilisés à ces fins.

L'importance du problème pour les entreprises multinationales

4. Dans l'organisation des relations entre leurs membres, les entreprises multinationales doivent elles aussi faire face au problème des prix de transfert, car un prix doit être fixé pour chaque transaction. Une entreprise multinationale, même lorsqu'elle s'efforce de fixer ses prix de transfert d'après le principe du prix de pleine concurrence, se heurte à des difficultés, qui seront d'autant plus grandes qu'il lui faudra éventuellement tenir compte d'exigences diverses, voire contradictoires, formulées par différentes administrations ou par divers secteurs d'une même administration. L'un des risques que présente une divergence dans les démarches suivies par les autorités fiscales des deux pays étant de créer une double imposition, il est important pour les entreprises multinationales, comme pour les autorités fiscales, qu'on arrive à mettre au point la détermination des prix de transfert.

1. Voir notamment la page 66 du septième rapport sur « Les conventions fiscales entre pays développés et pays en développement » (Nations Unies, 1978), où il est indiqué que « le Groupe d'experts avait été unanime à reconnaître la validité du principe de l'assimilation des sociétés apparentées à des sociétés indépendantes et que les gouvernements devaient appliquer, chaque fois qu'il était approprié de le faire, le principe du renvoi aux prix qui seraient pratiqués entre un vendeur et un acheteur indépendants. »

But du rapport

5. Le rapport a pour but d'exposer, chaque fois que faire se peut, les considérations dont il faut tenir compte et les pratiques généralement admises pour la détermination des prix de transfert à des fins fiscales. Ce faisant, il sera utile non seulement en ce qu'il aidera les administrations fiscales à mieux cerner les problèmes que leur posent les prix de transfert, mais encore en ce qu'il indiquera aux entreprises elles-mêmes comment apporter à ces problèmes fiscaux des solutions satisfaisantes pour les intéressés. Dans les différents chapitres du présent rapport, l'élément de référence essentiel est le prix de pleine concurrence. En fait, on a tenté d'exposer les éléments à prendre en considération et les moyens d'analyse auxquels on peut recourir, pour déterminer ce prix dans les contextes extrêmement variables ou interviennent, dans la pratique, les transactions entre entreprises associées. Ce qui est dit dans le corps du rapport ne doit cependant être considéré que comme un cadre général dans lequel s'inscrivent les principes qu'il peut être opportun d'appliquer, le plus souvent, dans des circonstances données. Le rapport n'énonce pas des règles appropriées à chaque situation, et il ne saurait le faire, puisqu'en l'occurrence, la caractéristique essentielle du problème de la détermination des prix de transfert est qu'il doit toujours être tenu compte des éléments de fait propres à chaque cas.

6. Calculer un prix de pleine concurrence est souvent compliqué et délicat, mais l'absence de démarche commune en la matière ne peut qu'accroître les difficultés, tant pour le contribuable que pour les autorités fiscales. Le Projet de convention fiscale de l'OCDE de 1963 avait ouvert la voie à une telle démarche en proposant une conception et une acception communes¹. Il s'agit désormais d'en poursuivre la mise en pratique. Ce rapport a donc aussi pour but de contribuer à l'élaboration de cette démarche afin, non seulement de préserver les intérêts des autorités fiscales, mais aussi de prévenir la double imposition des entreprises. Il s'agit par ailleurs, de proposer des principes de portée générale. Ainsi, par exemple, les conclusions du rapport sont-elles applicables aux transactions entre des entités d'un même groupe, que celles-ci soient situées dans un pays développé ou dans un pays en développement.

1. Voir en fin du chapitre I le texte du paragraphe 1 de l'Article 9 du Modèle de Convention de 1977 qui reprend, sans le modifier, le texte de 1963.

Portée du rapport

7. Ce rapport traite de la détermination des prix acceptables pour le calcul du bénéfice imposable en cas, soit de transfert de marchandises, de services ou de connaissances techniques, soit de prêts intervenant entre des entreprises associées situées dans des pays différents. Ce rapport traite non seulement des transferts entre société-mère et filiales mais aussi des transferts entre entreprises placées sous le même contrôle, bien que les problèmes spécifiques se posant dans ce dernier cas ne fassent pas l'objet de développements particuliers; en fait, certains pays traitent ces transactions comme si elles étaient effectuées par l'intermédiaire de la société-mère commune, dans la mesure où le prix s'écarte du prix de pleine concurrence¹. Estimant qu'il existait une base assez large d'interprétation commune on n'a pas jugé nécessaire de définir certaines expressions, comme « entreprise associée » ou « entreprises placées sous un même contrôle ». Il n'a pas non plus paru nécessaire de définir avec précision l'expression « entreprise multinationale » si souvent employée².

8. Ce rapport examine de façon relativement détaillée quelques unes des catégories de transferts les plus importantes qui interviennent entre entreprises associées. Il convient de souligner dès l'abord, que certains sujets ont été traités d'une façon qui peut paraître assez superficielle et que d'autres ne l'ont pas été, soit parce qu'il a fallu se limiter aux problèmes essentiels, soit parce que le sujet était tellement spécifique qu'il était impossible d'arriver à une généralisation satisfaisante. Au nombre des sujets qui n'ont pas été abordés figurent certaines catégories de transfert qui ont paru de moindre importance ou qui

1. Le principe des prix de pleine concurrence s'applique aussi dans le cas d'établissements stables, mais les observations contenues dans ce rapport ne doivent être appliquées qu'avec prudence à de telles situations, en raison des facteurs particuliers qui entrent en jeu (par exemple, le fait que certaines limites sont admises normalement pour la reconnaissance de contrats de prêts ou de redevances conclus entre les établissements stables et le reste de l'entreprise dont ils font partie). — Voir les commentaires sur l'Article 7 du Modèle de convention fiscale de l'OCDE.

2. A cet égard on peut se reporter au paragraphe 8 de l'introduction aux Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, où l'on lit ce qui suit : « Une définition juridique précise des entreprises multinationales n'est pas indispensable aux fins des principes directeurs. D'une façon générale, les entreprises multinationales comprennent des sociétés et autres entités, à capital privé, public ou mixte, établies dans des pays différents et liées de telle manière qu'une ou plusieurs d'entre elles sont en mesure d'exercer une influence importante sur les activités des autres et, en particulier, de partager connaissances et ressources avec elles. Le degré d'autonomie de chaque entité par rapport aux autres est très variable d'une entreprise multinationale à l'autre, selon la nature des liens qui unissent ces entités et les domaines d'activité ».

présentaient un intérêt plus limité; il en va ainsi des cessions, par opposition aux transferts, du droit d'utilisation de brevets ou de procédés techniques, des transferts de droits de propriété littéraire ou artistique, des transactions immobilières et mobilières (actions ou obligations). Les problèmes de prix de transfert particuliers à certaines industries ou catégories d'entreprises n'ont pas non plus été abordés puisqu'aussi bien il s'agissait, dans ce rapport, d'énoncer dans la mesure du possible les principes généraux. Enfin, aucune mention n'a été faite du régime applicable aux ajustements corrélatifs, dans le contexte du paragraphe 2 de l'Article 9 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE de 1977, qui constitue un problème connexe mais situé hors du cadre du présent rapport. Une démarche commune fondée sur les observations contenues dans ce rapport devrait d'ailleurs rendre moins nécessaires de tels ajustements.

Expériences servant de base au rapport

9. Un groupe spécial d'experts a étudié ce problème pendant un certain nombre d'années sous l'égide du Comité des Affaires Fiscales de l'OCDE. Il a procédé à des échanges de vues techniques avec les représentants d'entreprises multinationales réunis au sein du Comité Consultatif Économique et Industriel auprès de l'OCDE et avec les représentants de la Commission Syndicale Consultative auprès de l'OCDE. Des consultations ont eu lieu aussi avec le Conseil de Coopération Douanière. Le rapport a été adopté à l'unanimité par le Comité des Affaires Fiscales en janvier 1979 et il a fait l'objet d'une Recommandation du Conseil de cette Organisation le 16 mai 1979 (voir Annexe page 101).

Structure et plan du rapport

10. Le chapitre I du rapport présente une vue d'ensemble du problème et comporte des considérations et méthodes dont la plupart valent pour toutes les catégories de transactions. Le chapitre II est consacré aux transferts de marchandises, le chapitre III aux transferts de brevets, de procédés techniques et de marques, le chapitre IV aux transferts de certains services, le chapitre V aux prêts entre sociétés. Pour éviter des répétitions, c'est dans le chapitre II relatif aux transferts de marchandises qu'est précisé le principe du « prix de pleine concurrence » et que sont exposées les méthodes auxquelles on peut recourir pour y parvenir. Ces points ne sont, dès lors, repris que brièvement dans les chapitres ultérieurs.

CHAPITRE I

VUE D'ENSEMBLE

LE PRINCIPE DU PRIX DE PLEINE CONCURRENCE

La méthode comparable du marché de pleine concurrence

11. Pour déterminer si un prix de transfert particulier est conforme au principe du prix de pleine concurrence, il faudrait théoriquement pouvoir se référer directement au prix qui serait pratiqué dans des transactions comparables entre des entreprises indépendantes ou entre une entreprise d'un groupe et une entreprise indépendante. On appelle souvent cette méthode, « méthode comparable du marché de pleine concurrence »; c'est elle, qu'en principe, il convient de retenir et elle est en théorie la plus facile à utiliser. Mais, dans la pratique, il arrive souvent que cet élément de comparaison manque, qu'il ne puisse être obtenu ou encore qu'il faille se demander si les prix en question sont ou non comparables. Pour déterminer un prix de pleine concurrence, le recours à d'autres méthodes s'avérera, dès lors, nécessaire.

Méthode du coût majoré et du prix de revente

12. Dans bien des cas, se référer à des transactions effectuées sur un marché de pleine concurrence ne sera pas possible, parce que par exemple, les biens ou services concernés sont si particuliers au groupe qu'il n'existe pas pour eux un tel marché et qu'ils ne sont pas fournis à des entreprises indépendantes. Il pourrait en être ainsi pour les transferts de produits semi-finis ou de techniques. Dans d'autres cas, les transactions réalisées à l'intérieur d'un groupe ne sont peut-être pas tout à fait comparables à celles qui sont effectuées entre une entreprise du groupe et une entreprise indépendante, soit parce qu'elle intervient à un stade différent du processus de production ou de distribution, soit parce que l'entreprise indépendante n'est pas un client suffisamment important pour réclamer le rabais de quantités qu'un membre du groupe pourrait obtenir, du fait de sa taille, s'il était indépendant. Il

faudra alors, pour établir un prix de libre concurrence, recourir par exemple à la méthode du « coût majoré » ou à celle du « prix de revente »; dans la première, on part du coût de la fourniture des biens ou services et on y ajoute les coûts et la marge bénéficiaire appropriée, tandis que dans la seconde, on part du prix de vente final dont on déduit la marge bénéficiaire appropriée.

Autres méthodes

13. L'application des méthodes évoquées au paragraphe précédent se heurte à un grand nombre de difficultés théoriques et pratiques qui sont dues à la complexité des situations réelles et il est parfois nécessaire de combiner les méthodes sus-mentionnées, voire de recourir à d'autres méthodes. Quelle que soit la méthode utilisée, il convient de faire preuve de jugement pour apprécier les éléments de fait et ne pas perdre de vue qu'il s'agit d'arriver à un chiffre acceptable dans la pratique. L'expérience montre que les difficultés peuvent être, en général, surmontées de façon satisfaisante et qu'on arrive alors à des prix acceptables.

Les méthodes globales

14. On ne retiendra pas ici les propositions tendant à redéfinir complètement la méthode de détermination des prix de transfert à l'intérieur d'une entreprise multinationale, soit en abandonnant le principe du prix de pleine concurrence au profit de méthodes, dites globales ou directes, de répartition des bénéfices, soit en fixant les prix de transfert par référence à des formules préétablies de répartition des bénéfices entre les entreprises associées. L'utilisation de telles méthodes ne serait pas compatible en effet avec les dispositions des articles 7 et 9 du Modèle de convention fiscale de l'OCDE. Des méthodes de ce genre ne pourraient être qu'arbitraires, car elles tendent à ne tenir compte ni des conditions du marché ni de la situation particulière de l'entreprise, et à faire abstraction de la répartition de ressources faite par les dirigeants eux-mêmes; la répartition des bénéfices en résultant serait sans rapport réel avec les données économiques et elle risquerait dès lors d'entraîner l'attribution de bénéfices à une entreprise encourageant en réalité des pertes (et vice versa). Certaines des méthodes ainsi suggérées visent à répartir les bénéfices du groupe proportionnellement, soit au coût supporté par chacune des entreprises associées, soit à leur chiffre d'affaires ou à leur main-d'œuvre respectifs, soit, dans d'autres cas, selon une formule tenant compte de plusieurs de ces facteurs. Toutes ces méthodes sont néanmoins, dans une certaine mesure, arbitraires. Par exemple, il n'existe pas un rapport constant entre le bénéfice et le prix de revient à tous les stades du processus intégré de

production et commercialisation; en fait, répartir les coûts peut être aussi difficile qu'appliquer la méthode du coût majoré pour arriver au prix de pleine concurrence. De même, les charges de main-d'œuvre ne sont pas identiques pour une main-d'œuvre comparable dans les divers pays. Les bénéfices ne sont pas non plus nécessairement liés à une simple combinaison de tels facteurs. Vouloir minimiser l'arbitraire des résultats qu'entraîne l'utilisation de telles méthodes de répartition des bénéfices, conduirait à procéder à une analyse complexe des différentes fonctions des diverses entreprises associées, et à une appréciation délicate des différents risques et des diverses occasions de réalisation d'un bénéfice, au stade de la fabrication, du transport, de la commercialisation, etc. Or, les informations nécessaires à de telles recherches risquent d'être difficiles à rassembler, ou fréquemment, de ne pas être disponibles. Il faudrait en effet disposer d'une information complète sur toutes les activités de l'entreprise multinationale. Certes, les informations les plus complètes peuvent être obtenues par les autorités fiscales du pays où est située la société-mère; toutefois, ces autorités fiscales elles-mêmes se heurteront à des limites dans la collecte des informations. Quant aux autorités fiscales du pays où est située une filiale, elles seront dans l'impossibilité d'obtenir les informations correspondantes, à moins d'imposer à l'entreprise multinationale elle-même une charge d'ordre administratif qui pourrait bien être intolérable. Si ces mêmes autorités cherchent à obtenir des informations en vertu des dispositions (les conventions fiscales ayant trait à l'échange de renseignements) elles risquent d'imposer un fardeau équivalent aux autorités fiscales du pays de la société-mère. De manière générale, les autorités fiscales du pays de la filiale ne seraient sans doute pas fondées à demander des renseignements aussi étendus sur les activités du groupe à travers le monde. Au demeurant, il se peut que les autorités fiscales du pays de la société-mère ne disposent pas, en pratique, de ces renseignements. Quand bien même ceux-ci seraient disponibles, la diversité des activités d'une entreprise multinationale et des circonstances dans lesquelles elles sont exercées est telle qu'il serait pratiquement impossible aux autorités fiscales du pays où est située une filiale, d'apprécier de manière tant soit peu satisfaisante la rentabilité de quelque autre entreprise du groupe située dans un autre pays. De plus, encore faudra-t-il pouvoir comparer — et cela fait problème — les chiffres obtenus dans les différents pays à l'aide de systèmes comptables divers et en vertu d'exigences légales différentes. Un autre inconvénient majeur de l'utilisation de ces méthodes globales de répartition de bénéfices, conçue comme solution de rechange aux méthodes fondées sur le principe du prix de pleine concurrence, provient du fait que leur utilisation non coordonnée par des autorités fiscales de plusieurs pays créerait, en définitive, un risque de double imposition des bénéfices de l'entreprise multinationale. Cela ne veut pas dire pour autant

que pour arriver à déterminer le prix de pleine concurrence d'une série de transactions, une certaine prise en considération de l'ensemble des bénéfices de l'entreprise concernée ne soit pas utile comme élément de comparaison; de même, l'utilisation de ces méthodes pourra ne pas être inutile dans des situations bilatérales particulières lorsque l'utilisation des autres méthodes sera susceptible de créer de grandes difficultés, que les pays intéressés seront en mesure d'adopter une démarche commune et lorsque les informations nécessaires pourront être obtenues.

Relativité des méthodes

15. Le point de départ d'un examen attentif des prix de transfert sera fréquemment l'apparition d'un écart entre les bénéfices déclarés par une société associée et ceux qu'on pourra attendre d'une société comparable dans une situation de pleine concurrence. La détermination d'un prix de pleine concurrence exige bien souvent une appréciation prudente et la prise en compte, au cours de négociations entre les autorités fiscales et les entreprises concernées, d'un grand nombre d'éléments parfois contradictoires. Il en résulte que, s'il peut être prouvé de façon satisfaisante que les prix effectivement payés correspondent à des prix de pleine concurrence, il n'y a aucune raison de chercher à faire des ajustements même mineurs à des fins fiscales; de même, les autorités fiscales ne devraient pas remettre en cause, sans de solides raisons, un arrangement de prix qui est appliqué de façon raisonnable et suivie entre les entreprises associées, si elles recourent à des arrangements du même type dans leurs opérations avec des entreprises indépendantes. De plus, d'une façon générale, les autorités fiscales devraient, lorsqu'elles veulent déterminer un prix de pleine concurrence, se fonder sur les transactions réelles et éviter de leur substituer des transactions purement hypothétiques car cela reviendrait à substituer leur propre appréciation commerciale à celle de l'entreprise au moment où les transactions ont été conclues (encore qu'il puisse parfois être nécessaire de faire abstraction de la forme de la transaction — voir plus loin paragraphes 23 et 24).

Fixation préalable de marges

16. A ce point de la réflexion, la question se pose de savoir si les administrations fiscales ne pourraient pas fixer à l'avance des marges et préciser, en les portant à la connaissance des entreprises, que les prix qui se situeront à l'intérieur des limites de ces marges seront acceptés sans discussion. Le rapport ne fait aucune recommandation à cet égard. Il est certain qu'une telle méthode peut être utile, pour les contribuables comme pour les autorités fiscales d'un pays donné, du fait qu'elle réduit au minimum les litiges sur la détermination d'un

prix de pleine concurrence; mais ces marges risquent d'être arbitraires, car rarement bien adaptées à des circonstances très variables, même à l'intérieur d'une même branche d'activité. Minimiser cette part d'arbitraire impliquerait de grosses dépenses en personnel qualifié chargé de réunir et de revoir constamment l'ensemble des informations concernant les prix et leur évolution. Par ailleurs, les marges fixées dans un pays donné pourront créer des difficultés pour d'autres pays; en outre, vouloir fixer une marge acceptable par un certain nombre de pays différents soulèverait d'autres problèmes encore. En tout état de cause, il faudrait réviser périodiquement la marge à l'intérieur de laquelle pourraient varier les prix ou les taux d'intérêt, afin de tenir compte des changements intervenus dans les conditions du marché. En outre, si les autorités fiscales faisaient un usage général de telles marges, cela pourrait affecter les prix pratiqués sur les marchés. Il est enfin un autre aspect qui a peut-être plus d'importance dans la pratique, c'est que ces marges ménageraient des possibilités fâcheuses d'évasion fiscale.

CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

Analyse par fonctions

17. Lorsqu'on étudie les transferts pratiqués à l'intérieur d'une entreprise multinationale, il est toujours utile de commencer par analyser les fonctions des diverses entités qui composent cette entreprise. Il est essentiel que les autorités fiscales soient familiarisées avec la structure et l'organisation de l'entreprise multinationale et qu'elles sachent quelle entité assume les risques et la responsabilité des diverses activités; ainsi seront-elles mieux à même de déterminer l'éventualité de la réalisation d'un bénéfice, le cas échéant, son montant approximatif. Il peut être important non seulement d'apprendre quelles sont les entités qui remplissent les différentes fonctions (fabrication, montage, recherche et développement, service, distribution, commercialisation et vente, transport, publicité, etc.), quelles sont celles qui sont propriétaires des marques de fabrique et des autres biens incorporels, mais encore, de déterminer à quel titre elles remplissent ces fonctions — par exemple, s'agissant de ventes, si elles le font à titre de commettant (qui accepte tous les risques et a droit à tous les bénéfices de l'activité), ou à titre de mandataire (avec limitation des risques et des recettes).

Facturation au bénéficiaire réel

18. Il est évidemment plus facile pour les autorités fiscales et pour les entreprises multinationales de se mettre d'accord sur le montant de l'impôt lorsque les biens, services, etc., sont facturés directement au client approprié. Mais des entreprises multinationales peuvent faire en sorte que certaines transactions, en particulier les services et transferts de techniques, soient réalisés non pas directement mais par l'intermédiaire d'autres entreprises du groupe. Ceci peut correspondre à des objectifs purement commerciaux, mais peut aussi constituer un élément d'un dispositif d'évasion fiscale. Il est alors permis de se demander si la partie apparentée qui en assure le règlement a bien retiré un avantage réel de l'opération et dans quelle mesure d'autres entreprises du groupe ont été concernées par cette opération. Des problèmes de ce genre risquent de se poser lorsque toute une gamme de prestations est facturée dans le cadre d'un arrangement global.

Arrangements globaux

19. Le rapport passe en revue séparément quatre catégories principales de transactions à l'intérieur d'une société multinationale afin de faciliter l'analyse des problèmes que pose la détermination des prix de transfert correspondants. Cependant, les entreprises multinationales concluent souvent, dans la pratique, des arrangements globaux prévoyant qu'une seule rétribution sera versée en contrepartie de diverses prestations. Théoriquement du moins, une société-mère peut concéder à une filiale des brevets, des procédés techniques et des marques de fabrique, s'engager à lui fournir différents services techniques et administratifs et même lui vendre ou lui donner à bail des installations de production et, en contrepartie de tout cela, lui demander une rémunération globale. Il est peu probable cependant que ces arrangements comprennent des ventes de marchandises, encore que le prix facturé pour les ventes de marchandises puisse tenir compte de certains services annexes. Dans certains cas, il peut être utile de considérer en fait l'arrangement global comme une transaction unique qui comporte son propre prix de pleine concurrence; mais, bien souvent, ce ne sera pas possible. Les arrangements globaux peuvent poser des problèmes complexes aux autorités fiscales, même lorsqu'ils ont été conclus entre des parties indépendantes. Ainsi, les différents éléments qu'ils comportent peuvent être soumis à un régime fiscal qui ne sera pas le même selon la législation interne et selon une convention de double imposition; si l'on prend l'exemple des services, les paiements à ce titre ne doivent pas en général être effectués sous déduction de l'impôt dans le pays de la source, alors que les redevances ou intérêts pourront faire l'objet d'une retenue à la source. Les autorités fiscales seront donc

peut-être obligées, pour une raison ou pour une autre, de demander une évaluation des différents éléments de l'arrangement global. Les autorités fiscales devront examiner l'arrangement global qui a été conclu entre des entreprises associées et ses divers éléments, de la même façon qu'elles analyseraient des opérations analogues entre des parties non apparentées. L'objet du rapport est de fournir les bases d'une telle analyse dans la mesure où elle est nécessaire.

Compensations

20. Une autre situation qu'il convient d'examiner est celle dans laquelle un avantage dont une entreprise a bénéficié est compensé jusqu'à un certain point par d'autres avantages que cette entreprise fournit en contrepartie, si bien que celle-ci fait valoir que l'avantage dont elle a bénéficié doit être considéré comme compensant ceux qu'elle a fournis et comme constituant la rémunération, intégrale ou partielle, de ces derniers avantages, seul le gain ou la perte (éventuelle) net devant être pris en compte pour calculer l'impôt dû par cette entreprise. Ainsi, une entreprise peut céder à une autre le droit d'utiliser un brevet en contrepartie de la fourniture de procédés techniques dans un autre domaine et affirmer qu'il n'en résulte ni bénéfice, ni perte. On rencontre parfois ce genre d'arrangements entre des parties indépendantes et, dans les mêmes circonstances, on ne pourrait donc prétendre que l'arrangement est inacceptable lorsqu'il est le fait d'entreprises associées.

21. Les compensations peuvent être très variables, quantitativement et qualitativement, allant d'un simple avantage réciproque découlant de deux transactions particulières (par exemple, un prix de vente avantageux pour des produits manufacturés en contrepartie d'un prix d'achat avantageux pour les matières premières entrant dans la fabrication des produits en question), à un règlement global faisant la part de tous les avantages dont les deux parties bénéficient au cours d'une certaine période. Il est fort improbable que des parties indépendantes envisagent de tels arrangements de compensation à moins qu'on ne puisse chiffrer préalablement avec précision les avantages, acquérir la certitude que les prestations s'équilibreront et conclure le contrat à l'avance. Dans tous les autres cas, des parties indépendantes s'abstiendront habituellement de lier leurs recettes et leurs dépenses; ils considèrent que le bénéfice ou la perte qui en résultera fait partie des opérations commerciales normales, en espérant en tirer profit si, par exemple, les conditions du marché leur sont favorables.

22. Même si un tel arrangement est acceptable en principe, la question se pose en tout cas de savoir si les avantages s'équilibrent en fait, au cours d'une période donnée autant qu'on le prétend. Pour

s'en assurer, les autorités fiscales seront peut-être obligées d'analyser l'arrangement et les différentes transactions qui le composent; en définitive, leur conclusion dépendra des prix de pleine concurrence qu'elles pourront arriver à déterminer comme étant à peu près acceptables pour toutes les transactions en cause. Il ne faudrait pas oublier non plus qu'un accord de compensation passé entre des entreprises associées opérant entre pays différents ne sera pas forcément comparable en tous points à un arrangement de compensation entre des entreprises situées dans un même pays; le régime fiscal applicable aux compensations peut être différent selon les législations nationales et le traitement réservé aux paiements eux-mêmes, variable selon les conventions de double imposition. Ainsi, une retenue à la source compliquera la compensation entre des redevances et des recettes de ventes.

Prise en compte des transactions et des paiements effectifs

23. D'une manière générale, la démarche adoptée dans le présent rapport pour l'ajustement des prix de transfert aux fins fiscales consiste à prendre pour point de départ de la détermination de l'impôt les transactions effectives et non pas, sauf cas exceptionnel, à les ignorer ou à leur substituer d'autres transactions. En bref, il s'agit, pour déterminer l'impôt, d'ajuster le prix de la transaction qui est intervenue afin qu'il corresponde à un prix de pleine concurrence. De même, on considère que les transactions entre des entreprises associées ne doivent pas du seul fait que les parties en cause sont apparentées être soumises à un régime fiscal différent de celui qui serait applicable à des transactions similaires entre des parties indépendantes. Il est vrai néanmoins qu'il peut être important d'examiner, par exemple, ce qui a les apparences d'intérêts d'un prêt pour déterminer s'il s'agit bien là d'intérêts et non de dividendes ou autres bénéfices distribués.

Contrats et arrangements à l'intérieur d'un groupe

24. Des entreprises associées sont cependant à même de conclure des contrats ou des accords beaucoup plus variés que ne le pourraient des entreprises indépendantes, car la plupart du temps le conflit d'intérêts qui existe normalement entre des parties indépendantes est absent de leurs relations. Les entreprises associées peuvent conclure, et concluent souvent, des accords très particuliers qu'on ne rencontre jamais, ou très exceptionnellement, entre des parties indépendantes (on peut citer en exemple les accords de contribution aux dépenses de recherche et de développement, qui sont examinés dans le chapitre III du rapport) et ce pour des raisons diverses, d'ordre économique, juridique ou fiscal, qui varient selon les circonstances propres à chaque cas. En outre, les contrats conclus à l'intérieur d'une entreprise multi-

nationale peuvent être très facilement modifiés, suspendus, élargis ou résolus, selon la stratégie globale de l'ensemble du groupe, et même avec effet rétroactif. Dans ces cas, les autorités fiscales devront établir à quelle réalité correspond l'arrangement pour le prix de pleine concurrence approprié.

Documents et preuves

25. Toutefois, la souplesse des arrangements que peuvent conclure les entreprises multinationales peut aussi leur poser des problèmes, car si les transactions ne sont pas suffisamment justifiées par des preuves documentaires récentes, il est clair que l'entreprise aura plus de difficultés à convaincre les autorités fiscales que ces transactions sont intervenues sous la forme et de la façon exposées, ou qu'elles sont dûment comparables à des transactions déterminées entre parties indépendantes. D'autre part, des accords rétroactifs ne suffiraient pas par eux-mêmes à prouver que des transactions ont eu lieu avant la conclusion desdits accords. Ceci ne veut pas dire que seuls sont valables les contrats ou accords écrits ou que des preuves documentaires devront être fournies à l'appui de chaque transaction. Il faut évidemment éviter de surcharger les entreprises multinationales d'exigences inutiles à ce sujet. Mais il serait raisonnable de leur demander de fournir, pour toute prétention importante, les documents juridiques et preuves matérielles correspondantes, ou du moins des renseignements suffisants pour permettre aux autorités fiscales de se faire une opinion fondée en la matière.

Intervention de l'État

26. Les prix fixés pour le transfert de marchandises, de services, etc., entre des sociétés associées établies dans des pays différents peuvent être affectés, par exemple, par l'intervention de l'État sous la forme de contrôle des prix, de subventions à certains secteurs, ou encore de contrôle des changes ou de taux de change. Il convient de noter que les mêmes considérations seraient valables dans le cas de transactions entre des entreprises non apparentées et qu'elles influencent ordinairement les prix pratiqués pour ces transactions.

27. Parmi ces contraintes, le contrôle des changes a suscité plus particulièrement des commentaires. Des problèmes peuvent se poser, par exemple, lorsque le contrôle des changes empêche en fait une entreprise associée de transférer à l'étranger les intérêts qui viennent à échéance pour un prêt qui lui a été consenti, de sorte qu'on peut se demander si les intérêts sont ou non déductibles pour la détermination de l'impôt. Il peut y avoir plus d'une solution, tant dans le pays de

l'emprunteur (qui peut considérer que les intérêts non transférés ont, ou n'ont pas, été versés) que dans le pays du prêteur (celui-ci pouvant être censé avoir, ou ne pas avoir, reçu les intérêts non transférés); il n'y a cependant aucune raison de soumettre des paiements bloqués à un régime fiscal différent selon qu'ils interviennent entre des entreprises associées ou entre des entreprises indépendantes. On considère cependant que la réglementation des changes dans le pays emprunteur ne devrait pas, que ce soit pour des parties indépendantes ou des entreprises associées, empêcher la déduction aux fins fiscales des versements effectués au profit de personnes situées à l'étranger, encore qu'il faille admettre que les autorités fiscales de l'autre pays puissent être obligées de tenir compte des effets de cette réglementation.

Pertes durables

28. On conçoit mal que, sur une longue période, une entreprise indépendante puisse poursuivre ses opérations en encourant des pertes, et l'attitude des autorités fiscales à l'égard des entreprises associées qui subissent des pertes sur de longues périodes devra en tenir compte. Il est vrai que dans une situation de pleine concurrence il peut y avoir des pertes de démarrage ou qu'en raison d'une conjoncture défavorable, l'entreprise ne fasse aucun bénéfice pendant une période relativement longue. Pendant une certaine période, les autorités fiscales seront amenées à se demander si ces pertes ne s'expliquent pas par le désir de transférer des bénéfices imposables à une entreprise associée située dans un autre pays, ou par l'intérêt financier de l'ensemble du groupe et non de la seule entreprise déficitaire. Cela impliquera normalement un examen attentif de toutes les opérations du groupe. Il se peut que cet examen montre que la décision de ne pas fermer un établissement déficitaire est dicté par des raisons impérieuses d'ordre politique ou social; si la preuve en est apportée, l'ajustement des bénéfices pourrait éventuellement n'être pas justifié.

Approches douanière et fiscale

29. D'une manière générale, l'administration des douanes applique, elle aussi, le principe du prix de pleine concurrence et l'utilise pour disposer d'un critère neutre de comparaison entre les valeurs à attribuer à des marchandises importées par des entreprises associées et les valeurs d'articles similaires importés par des tiers¹. Comme les

1. Voir l'Article VII de l'Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et la « Convention sur la valeur en douane des marchandises », signée le 15 décembre 1950 à Bruxelles qui est fondée sur cet Article.

administrations concernées par les douanes et celles responsables des impôts n'examinent pas toujours des transactions de même nature (par exemple, les douanes étant intéressées par le franchissement des frontières, avec ou sans changement de propriétaire, alors que l'administration de l'impôt est intéressée par les transactions entre entités distinctes), comme d'autre part, l'administration des douanes examine toujours les marchandises à l'époque de l'importation alors que les services fiscaux chargés d'administrer l'impôt sur le revenu n'examinent le prix fixé lors du changement de propriétaire qu'un certain temps après que la transaction soit intervenue, les deux administrations ont parfois des optiques différentes. Toutefois, depuis quelques années, un certain nombre d'administrations douanières estiment qu'il est de plus en plus difficile de considérer les importations des entreprises multinationales, chargement par chargement, et elles ont commencé à appliquer des méthodes analogues à celles qui sont décrites dans le présent rapport afin d'obtenir un prix acceptable pour une certaine gamme de produits importés. La concertation entre les administrations fiscales et douanières pour déterminer un tel prix devient plus fréquente, et cela devrait contribuer à réduire le nombre des cas dans lesquels la valeur en douane est jugée inacceptable pour l'imposition des bénéficiaires et vice-versa.

Principes directeurs de l'OCDE

30. Il n'est pas rare lorsque des transactions interviennent avec une société affiliée établie dans un autre pays que les autorités fiscales aient besoin de renseignements concernant cette filiale, voire une autre filiale, pour être à même de déterminer le bénéfice imposable approprié sur le plan national. Or, bien souvent, les services fiscaux ne disposent pas de ces renseignements. Dans ce contexte, il sera utile de se référer aux Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, qui ont été promulgués par les Gouvernements Membres, en particulier au premier paragraphe de la section de ces Principes concernant la fiscalité et à la section sur la publication d'informations, qui sont reproduites ci-après.

TEXTES DE RÉFÉRENCE DÉJÀ PUBLIÉS PAR L'OCDE

31. Comme on l'a indiqué plus haut, en plus du paragraphe 8 de l'introduction aux Principes Directeurs de l'OCDE, qui est cité au paragraphe 7, d'autres sections de ces Principes ainsi que l'article 9 du Modèle de Convention de l'OCDE de 1977 se réfèrent au sujet traité dans le présent rapport. Les textes en question sont les suivants :

a) Article 9(1) du Modèle de Convention de l'OCDE de 1977

ENTREPRISES ASSOCIÉES

1. « Lorsque

- a) une entreprise d'un État contractant participe directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital d'une entreprise de l'autre État contractant, ou que
- b) les mêmes personnes participent directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital d'une entreprise d'un État contractant et d'une entreprise de l'autre État contractant,

et que, dans l'un et l'autre cas, les deux entreprises sont, dans leurs relations commerciales 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. »

b) Section des Principes directeurs de l'OCDE concernant la Fiscalité

« Les entreprises devraient,

- 1. sur demande des autorités fiscales des pays où elles opèrent, fournir, conformément aux garanties et procédures appropriées prévues par la législation nationale desdits pays, les informations nécessaires pour déterminer correctement les impôts à percevoir au titre de leurs opérations, y compris les renseignements appropriés sur leurs opérations dans d'autres pays;
- 2. s'abstenir d'utiliser les facilités particulières dont elles disposent, comme les prix de cession interne qui ne seraient pas conformes aux prix de libre concurrence, pour modifier, de façon contraire aux législations nationales, l'assiette sur laquelle les membres du groupe sont imposés ».

c) Section des Principes directeurs de l'OCDE concernant la Publication d'informations

« Les entreprises devraient, compte tenu de leur nature, de leur taille relative dans le contexte économique de leurs opérations, des exigences du secret des affaires ainsi que des frais, publier sous une

forme propre à mieux informer le public un ensemble suffisant de données sur la structure, les activités et les politiques de l'entreprise dans son ensemble afin de compléter, dans la mesure où cela est nécessaire à cet effet, les renseignements qui doivent être divulgués conformément à la législation nationale des divers pays où elles opèrent. A cette fin, elles devraient publier périodiquement dans des délais raisonnables, et au moins une fois par an, des états financiers et autres renseignements pertinents sur l'ensemble de l'entreprise, visant en particulier :

- i)* la structure de l'entreprise, avec indication de la dénomination et de l'emplacement de la société-mère, de ses principales sociétés affiliées, de l'importance de ses participations, directes et indirectes dans ces sociétés affiliées, y compris des participations croisées entre elles;
- ii)* les zones géographiques¹ où elles opèrent et les principales activités qui y sont exercées par la société-mère et par les principales sociétés affiliées;
- iii)* les résultats d'exploitation et les ventes ventilés par zone géographique, ainsi que les ventes dans les principales branches d'activités pour l'ensemble de l'entreprise;
- iv)* les investissements nouveaux importants, ventilés par zones géographiques et, si cela est réalisable, par principales branches d'activités pour l'ensemble de l'entreprise;
- v)* un état des sources et des emplois de fonds par l'entreprise dans son ensemble;
- vi)* le nombre moyen de salariés dans chaque zone géographique;
- vii)* les dépenses de recherche et de développement pour l'ensemble de l'entreprise;
- viii)* les politiques suivies en matière de prix de cession interne;
- ix)* les méthodes comptables, y compris les méthodes suivies en matière de consolidation, appliquées pour l'établissement des renseignements publiés ».

1. Pour l'application du principe directeur relatif à la publication d'informations, on entend par « zones géographiques » des groupes de pays ou des pays pris isolément, comme chaque entreprises le jugera approprié dans sa situation particulière. Il n'existe pas une méthode unique de regroupement convenant à toutes les entreprises ou dans tous les cas, mais les facteurs à prendre en considération par une entreprise comprendront l'importance des opérations réalisées dans les différents pays ou zones ainsi que les effets sur sa compétitivité, la proximité géographique, les affinités économiques, les similitudes d'environnement industriel et commercial et la nature, l'échelle et le degré d'interrelation entre les activités de l'entreprise dans les divers pays.

CHAPITRE II

MARCHANDISES

Observations préalables

32. Il n'est pas facile d'évaluer avec précision la part des échanges internes aux entreprises multinationales, dans l'ensemble du commerce international de marchandises, en raison tant des différences de définitions que des imperfections statistiques des données. Une publication des Nations-Unies¹ fournit par contre quelques indications concernant la part de tels échanges dans le commerce extérieur de certains pays : « environ 40 pour cent des importations des États-Unis en 1974 correspondaient à des transactions à l'intérieur d'entreprises multinationales... Environ 50 pour cent des exportations des États-Unis en 1970 ont été effectuées dans le cadre d'une entreprise transnationale ». Le document des Nations-Unies note que « certaines données indiquent 29 pour cent des exportations de la Suède en 1975, 30 pour cent de celles du Royaume-Uni en 1973 (contre 26 pour cent en 1970) et 59 pour cent de celles du Canada en 1971 étaient internes à un groupe ». Le document poursuit : « ces chiffres sont obtenus à partir d'échantillons et peuvent donc être entachés d'erreurs, mais celles-ci sont vraisemblablement faibles par rapport à la grandeur des données de base ». Eu égard aux ordres de grandeur ci-dessus, il est clair que l'évaluation exacte des bénéfices provenant de ce commerce entre entreprises d'un même groupe présente donc une importance considérable. Des problèmes particuliers se posent aux autorités fiscales du fait que ce ne sont pas uniquement des facteurs économiques qui régissent nécessairement les clauses et conditions des ventes de marchandises entre membres d'une entreprise multinationale et que ces conditions peuvent servir, notamment, à des transferts de bénéfices destinés à alléger la charge fiscale globale du groupe. Il importe aussi aux entreprises multinationales elles-mêmes que ces bénéfices soient éva-

1. *Transnational Corporations in World Development : A re-examination.* United Nations, 1978, page 43.

lués exactement, car elles risquent de subir une double imposition si les autorités fiscales des différents pays n'adoptent pas une position uniforme quant aux ajustements qu'il conviendrait de faire, pour le calcul de l'impôt. Des problèmes peuvent se poser aussi aux entreprises multinationales en raison d'obligations contradictoires et d'évaluations divergentes des autorités douanières, des responsables du contrôle des prix, des autorités anti-trust, etc. et ces problèmes peuvent avoir une incidence sur leur politique en matière de prix de transfert.

Portée du chapitre

33. Ce chapitre a pour objet d'éclairer quelques-uns des problèmes que les prix de transfert de marchandises posent aux autorités fiscales. Il traite principalement des ventes de matières premières, de produits semi-manufacturés et de produits finis, y compris des biens produits en série et des ouvrages faits à la demande, mais laisse de côté les problèmes concernant certains biens corporels, tels que les biens immobiliers, les actions et les obligations, ainsi que des problèmes particuliers que peuvent poser les minerais et les minéraux. Les contrats de crédit-bail et autres arrangements analogues ne sont pas non plus étudiés, bien que, dans certains cas, des contrats de crédit-bail à long terme soient très semblables à des ventes.

34. Une autre caractéristique des transferts de marchandises, dont le rapport ne traite qu'incidemment, est la fourniture, qui n'est pas exceptionnelle dans certaines branches d'industrie, d'installations complètes, de production avec usine et équipements. Ces opérations peuvent poser des problèmes particuliers, car la fourniture de l'usine peut être liée au transfert de biens incorporels, tels que brevets et procédés techniques, ainsi qu'à des contrats de services généraux, à des contrats d'ingénierie et à des accords d'approvisionnement à long terme. De plus, pour chacune des deux parties contractantes, la valeur de ce qui lui est fourni peut être bien plus fonction des bénéfices qu'elle attend de l'exploitation de l'usine à long terme, que du prix d'origine et du coût d'installation, de sorte que l'opération ressemble par certains aspects à un investissement en biens immobiliers, ou peut-être à un placement en actions ou obligations.

35. Il peut arriver qu'une opération qui constitue juridiquement une vente de marchandises se révèle, après un examen attentif, apparentée plutôt à une prestation de services. Par exemple, certains distributeurs peuvent avoir un rôle minime et encourir si peu de risques et de responsabilités que leur bénéfice s'apparente plus à des honoraires ou à une commission d'agence qu'à un bénéfice de vente. De même, la construction et la vente d'une usine clé en main peut n'avoir impliqué

pour le vendeur que le montage du projet, les risques et les responsabilités étant supportés par d'autres. Dans ces cas aussi, il peut être plus approprié de déterminer le bénéfice provenant de l'opération en traitant le paiement correspondant comme s'il s'agissait d'une rémunération de services.

36. La section I traite, d'une manière générale, du principe du prix de pleine concurrence et de son application à des cas particuliers. Ainsi sont étudiés des problèmes tels que ceux résultant de la livraison de marchandises à des prix inférieurs à la normale, de pertes durables, de prix fixés pour pénétrer sur un marché et des interventions de l'État sur le marché. Les différentes méthodes permettant d'évaluer le prix de pleine concurrence sont examinées dans la section II.

Section I

LE PRINCIPE GÉNÉRAL DU PRIX DE PLEINE CONCURRENCE ET SON APPLICATION A DES CAS PARTICULIERS

Considérations générales

37. Comme pour la fixation d'autres prix de transfert, c'est sur le principe de pleine concurrence, tel que l'expose le Modèle de convention fiscale de l'OCDE, qu'on doit se fonder pour évaluer un prix de transfert de marchandises à des fins fiscales. Selon ce principe, le prix auquel des entreprises associées paient les marchandises qu'elles échangent, devraient pour la détermination de l'impôt, être celui auquel les mêmes marchandises, ou des marchandises analogues, auraient été payés dans des circonstances analogues par des entreprises n'ayant aucun lien entre elles.

38. Toutefois, lorsqu'on applique cette règle, il ne faut pas perdre de vue certaines considérations d'ordre général. En premier lieu, il ne faut pas supposer que les prix effectivement pratiqués à l'intérieur d'une entreprise multinationale ne seront jamais des prix de pleine concurrence. En fait, la politique de prix de transfert des entreprises multinationales peut être fonction de l'état du marché, et lorsque les différentes entités qui composent ces groupes sont pleinement responsables de leurs bénéfices, elles peuvent être libres de contracter soit avec une société associée, soit avec un tiers, de sorte qu'il peut y avoir à l'intérieur du groupe un certain marchandage d'où résulte un prix qu'on ne peut en fait distinguer d'un prix de pleine concurrence, même si parfois, l'application intégrale d'une telle politique est difficile lorsque, par exemple, les composants ou les produits semi-finis qui sont vendus à l'intérieur du groupe, n'existent pas sur le marché. Une autre considération qu'il ne faut pas perdre de vue, c'est que les opérations à l'intérieur des entreprises multinationales peuvent ne pas être directement comparables à celles qui auraient lieu entre des entreprises indépendantes, de sorte qu'il faut en tenir compte lorsqu'on compare

leurs prix de transfert aux prix payés entre des entreprises indépendantes. C'est ainsi que les entités d'une entreprise multinationale ont tendance à rendre, à l'occasion de la vente de marchandises, à des entreprises associées toute une gamme de services complémentaires, services techniques, de gestion et autres, ce qui se rencontre moins fréquemment dans des opérations conclues entre des entreprises indépendantes. De même, les installations de production d'un groupe peuvent être fortement intégrées, d'où il résulte que les arrangements de fabrication sont fractionnés entre les divers membres du groupe d'une manière qui ne comporte pas d'exemple parmi les entreprises indépendantes. En particulier, ces arrangements peuvent comporter des accords à long terme d'achat et de livraison, ou prévoir l'utilisation en commun d'usines de fabrication auprès desquelles les entreprises s'obligent à s'approvisionner.

39. L'application du principe du prix de pleine concurrence aux prix pratiqués à l'intérieur des entreprises multinationales part de l'hypothèse que, sur les marchés des divers pays, les prix sont déterminés par les forces habituelles du marché. Toutefois, le fonctionnement des règles normales d'une économie de marché peut être modifié par des facteurs d'ordre divers, qui sont examinés dans la suite de la présente section et, d'une manière plus générale, dans le chapitre I. Chacun de ces facteurs est étudié séparément, mais on peut s'attendre à ce que d'une manière générale ils aient tous un effet analogue sur les ventes réalisées dans des conditions similaires des entreprises indépendantes et les autorités fiscales devraient tenir compte de cette observation lorsqu'elles envisagent le redressement des prix de transfert.

Fourniture de certaines marchandises à titre gratuit ou à des prix inférieurs à la normale

40. Il s'agit de savoir si dans une situation de pleine concurrence des marchandises pourraient être fournies gratuitement ou à des prix inférieurs à la normale, ou même à des prix qui produisent des bénéfices inférieurs à la normale, ou des pertes. Cette attitude ne serait pas exceptionnelle de la part d'entreprises indépendantes s'il s'agissait d'échantillons ou d'offres publicitaires, mais il est peu probable que des entreprises associées se trouvent dans une situation comparable. Plus vraisemblablement, c'est à l'occasion de la vente de produits à une entreprise associée en difficulté que la question se posera, cette entreprise étant alors dispensée de tout ou partie du paiement. Il n'en irait de même que très exceptionnellement dans des opérations mettant en cause des sociétés entre lesquelles n'existe aucun lien; néanmoins, cette possibilité ne peut être complètement écartée (ainsi, un fournisseur pourrait, dans une certaine mesure, accepter de renoncer à

exiger son paiement d'un client indépendant qui éprouve des difficultés temporaires, afin de conserver à ses produits un débouché potentiellement important). Mais les autorités fiscales pourraient à juste titre exiger la preuve parfaitement convaincante qu'il en irait ainsi, avant d'accepter comme équivalent à un prix de pleine concurrence l'absence ou la réduction de paiement entre des entreprises associées. Dans ces cas où dans une situation de pleine concurrence, le paiement pourrait être différé, cela aurait normalement une incidence sur le prix, ou bien une compensation serait prévue dans un accord de crédit sous une forme ou une autre.

41. Il peut être plus rationnel d'analyser dans certains cas les prix de transfert de séries ou d'autres ensembles de marchandises, que de déterminer pour chaque marchandise ou chaque vente un prix de pleine concurrence. Une entreprise peut juger nécessaire de vendre certaines marchandises en dessous du prix du marché ou même de les fournir gratuitement, pour augmenter le bénéfice qu'elle réalise sur l'ensemble des marchandises vendues au même client. Une entreprise spécialisée dans l'habillement, par exemple, peut subir une perte sur les vêtements de petites et de grandes tailles afin de présenter une série complète et réaliser des bénéfices sur les tailles moyennes. Une entreprise d'appareils électriques peut vendre des ampoules à perte afin de vendre des appliques électriques, des abat-jour, etc., qui lui procurent un bénéfice. De même, un producteur peut vendre des produits nouveaux à un prix relativement faible et trouver son bénéfice parce qu'il est présent sur le marché du renouvellement des produits anciens, sur celui de la réparation, ou parce qu'il vend du matériel connexe, par exemple des pellicules photographiques. Cependant, dans ces cas, il faudrait soumettre à un examen attentif un prix exceptionnellement faible ou élevé, et il devrait aussi être justifié par des éléments de preuve cohérents; les prix de revente pratiqués par l'acheteur pourraient donner une indication utile.

Pertes

42. (a) Il faut admettre que, comme toute entreprise indépendante, une entreprise qui fait partie d'un groupe multinational peut subir des pertes véritables provenant, soit d'une mauvaise gestion, ou de circonstances économiques défavorables affectant le marché particulier sur lequel elle opère ou de caractère plus général, etc. Il en résulte que si une entité d'une entreprise multinationale subit des pertes, ce n'est pas nécessairement parce que les prix de transfert des marchandises sont fixés artificiellement pour arriver à ce résultat.

(b) Il existe aussi d'autres circonstances où les autorités fiscales pourraient juger acceptables les pertes, en particulier celles que

l'on peut appeler « de démarrage » ou « de pénétration du marché », qui en raison de leur nature même ne seront vraisemblablement encourues que pendant une courte période (voir paragraphe 43 ci-dessous).

(c) Lorsqu'on prétend que des pertes ont été subies au cours d'une période relativement courte, dans de telles circonstances, les autorités fiscales ne devraient donc pas avoir du mal à admettre que ces pertes sont réelles.

(d) Cependant, lorsqu'une entreprise multinationale subit régulièrement des pertes pendant plusieurs années dans un pays donné, il pourrait y avoir lieu de considérer ces pertes comme artificielles, car une entreprise indépendante qui subirait constamment des pertes se retirerait, en fin de compte, de ce secteur d'activité. Il ne faut pas oublier, cependant, qu'une entreprise multinationale peut à bon droit hésiter longtemps avant de liquider les opérations d'un membre du groupe qui subit des pertes dans un pays donné, si de fortes pressions politiques ou sociales sont exercées dans ce pays pour le persuader d'y poursuivre ses activités, ou même si le groupe avait investi dans cette entreprise un capital considérable et si l'on peut envisager qu'en fin de compte l'entreprise redevienne rentable. Il n'y a donc pas lieu de présumer que les pertes subies sont nécessairement artificielles, mais elles pourraient certainement mériter un examen attentif.

(e) Un cas assez particulier d'entreprise subissant des pertes dans un groupe multinational serait celui (cité au paragraphe 41) où un groupe fabrique une gamme de produits, dont certains d'une manière rentable dans des conditions de pleine concurrence et certains, mais non tous, sont nécessaires pour que le groupe réalise globalement un bénéfice; les produits de la série qui sont fabriqués à perte le sont par un membre du groupe dans un pays donné et les produits qui sont sources de bénéfices sont fabriqués ailleurs. Une entreprise indépendante ne pourrait fonctionner si, en vendant à un prix de pleine concurrence, elle ne pouvait faire que des pertes et, dans ces conditions, il conviendrait de considérer le membre du groupe multinational qui fabrique à perte comme produisant, non dans son propre intérêt, mais à l'avantage des autres membres du groupe et, comme accomplissant ainsi un service dont elle devrait être rémunérée par une commission adéquate.

(f) Dans tous les cas qui viennent d'être énumérés, l'entreprise devrait fournir des éléments de preuve satisfaisants.

Prix « de démarrage » ou « de pénétration sur le marché »

43. Un autre cas où l'on peut prétendre que des prix particulièrement faibles sont, néanmoins, des prix de pleine concurrence est celui où le vendeur a pour objectif de pénétrer sur un marché. Des fabricants peuvent abaisser le prix de leurs produits, au point même de

subir temporairement des pertes pour accéder à de nouveaux marchés, pour élargir leur part du marché, y introduire des marchandises nouvelles, se défendre contre une concurrence croissante, etc. Cette attitude peut avoir pour résultat une baisse durable du prix normal sur le marché des marchandises en cause, mais en général on peut s'attendre à ce que des prix particulièrement faibles ne soient pratiqués que pendant une période limitée, dans le dessein particulier d'augmenter à long terme les bénéfices du fabricant. Toutefois, les fabricants peuvent n'être pas seuls à se livrer à ce genre d'activité: les entreprises qui fabriquent et celles qui commercialisent peuvent s'associer dans cette opération, en partageant les risques et, éventuellement, les bénéfices. Les autorités fiscales pourraient en principe, accepter comme prix de pleine concurrence les prix peu élevés pratiqués entre des entreprises associées mais seulement si l'on peut envisager que, dans des circonstances comparables, des entreprises indépendantes fixeraient les prix de la même manière.

Intervention de l'État

44. L'État peut exercer un contrôle sur les prix selon un grand nombre de méthodes qui vont de la simple recommandation, par le biais du contrôle des salaires, des subventions à la production, etc., à la réglementation directe des prix. Cependant, il faut en général considérer que ces contrôles constituent une condition du marché dans un pays donné. Il semble qu'en principe ce soit le prix final demandé au consommateur qui soit directement réglementé, mais la réglementation peut s'exercer sur les prix pratiqués en amont de la chaîne des opérations qui amènent les marchandises sur le marché de la consommation. Quel que soit le stade auquel la réglementation est imposée, elle posera un problème aux autorités fiscales lorsqu'elles devront décider quels effets cette réglementation a exercés sur les prix pratiqués aux stades antérieurs d'approvisionnement du marché. En pratique, les entreprises multinationales peuvent ne procéder à aucun ajustement de leurs prix de transfert pour tenir compte de la réglementation, et laisser ainsi le dernier vendeur subir toute limitation de bénéfice qui en résulte, ou bien elles peuvent pratiquer des prix qui répartissent d'une certaine manière la charge inhérente à la réglementation entre le vendeur final et l'entité productrice. La question que les administrations fiscales doivent se poser, lorsqu'elles étudient les prix de transfert pratiqués dans ces cas, est de savoir si l'on pourrait s'attendre à ce que des parties entre lesquelles n'existe aucun lien fixent les prix de la même manière dans des circonstances identiques. On pourrait supposer naturellement que, dans une situation de pleine concurrence, le vendeur soumis à une réglementation des prix ne serait pas à même de persuader son fournisseur de modérer ses prix, mais il

pourrait y avoir des cas où un fournisseur indépendant serait disposé à agir ainsi plutôt que de perdre une partie ou la totalité des affaires; ainsi, cette possibilité ne peut être écartée. D'un autre côté, lorsqu'il est prouvé, par exemple, que les marchandises concernées sont vendues sur des marchés libres comparables (et dans des conditions comparables), à des prix nettement plus élevés, conduisant donc à des bénéfices supérieurs, les bénéfices d'un montant plus faible que réalise l'entreprise du pays où existe le contrôle des prix seront très probablement le résultat de ce contrôle; dans cette mesure, un ajustement de ces bénéfices pour la détermination de l'impôt ne serait pas justifié. Il est clair qu'un pays appliquant un contrôle des prix peut difficilement s'attendre à ce que les entreprises vendant des produits sur ce marché réalisent des bénéfices comparables à ceux qu'elles pourraient réaliser en l'absence d'un tel contrôle.

Section II

MÉTHODES PERMETTANT DE DÉTERMINER UN PRIX DE PLEINE CONCURRENCE

Considérations générales

45. Diverses méthodes permettent de déterminer les prix de pleine concurrence; les principales étant, dans leurs grandes lignes, les suivantes:

- a) la méthode qui consiste à adopter, sous réserve des modifications nécessaires, le prix pratiqué sur le marché libre pour des marchandises ou des services identiques ou analogues, ou à adopter ou à adapter de la même manière les prix des marchandises ou des services identiques ou analogues vendus à des tiers indépendants — c'est la méthode du prix comparable sur le marché libre;
- b) la méthode qui consiste à retenir le prix auquel l'acheteur faisant partie du groupe (le revendeur) vend les marchandises ou les services à la clientèle indépendante, et à déduire de ce prix une marge permettant de déterminer le prix de pleine concurrence applicable à la vente faite par le vendeur initial — c'est la méthode du prix de revente;
- c) la méthode qui consiste à prendre le prix de revient du vendeur en y ajoutant une marge appropriée pour déterminer le prix de pleine concurrence applicable à la vente par le vendeur initial et, par conséquent, à l'achat du revendeur — c'est la méthode du prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire;
- d) toute autre méthode jugée acceptable.

46. Les principales méthodes retenues pour déterminer le prix de pleine concurrence, s'agissant des ventes de marchandises, vont être examinées plus en détail dans les paragraphes qui suivent. On peut se demander s'il est possible de fixer un ordre de priorité pour leur emploi. Il est évident que la méthode du prix comparable sur le marché libre est fondamentalement préférable à toute autre, puisqu'elle

fait intervenir des éléments de preuves qui se rattachent étroitement au prix de libre concurrence; cependant dans certains cas, les preuves que constituent les marges bénéficiaires du revendeur, les coûts de production ou d'autres données peuvent être plus complètes, plus décisives et plus faciles à obtenir que des éléments de preuve irrécusables concernant les prix sur le marché libre. Il faudrait donc toujours pouvoir choisir la méthode qui, dans un cas déterminé, offre les preuves les mieux fondées. Il faut admettre que dans un très grand nombre de cas le prix de pleine concurrence ne peut être exactement déterminé et il sera alors nécessaire de chercher à l'établir au moyen d'une approximation raisonnable. Il peut souvent être utile de recourir à plusieurs méthodes pour le déterminer de façon satisfaisante, en fonction des preuves dont on dispose.

47. Lorsqu'elles envisagent de suivre l'une ou l'autre des méthodes décrites ci-après, les autorités fiscales doivent disposer d'une somme suffisante d'informations sûres concernant les activités de l'entreprise multinationale dans les divers pays. Il arrive que certaines informations fassent défaut aux administrations fiscales lorsqu'elles examinent les ventes réalisées à l'intérieur d'un groupe. Pour déterminer l'impôt dû par l'acheteur, elles sont mieux renseignées sur les opérations et les conditions relatives aux prix du marché et aux marges bénéficiaires en vigueur dans leur propre pays qu'à l'étranger et il peut donc leur paraître plus facile de se référer à ces données que d'essayer de calculer le prix de revient et la marge bénéficiaire du vendeur apparenté à l'étranger. Le pays du vendeur d'origine peut, lui, connaître les prix qui y sont pratiqués sur le marché libre ainsi que le prix de revient et le taux des bénéfices du producteur, mais il peut ignorer les prix de revente et les marges bénéficiaires pratiqués par l'entreprise associée étrangère. Mais le contribuable devrait toujours avoir la possibilité d'apporter des éléments de preuves provenant de l'autre pays. De même, les autorités fiscales pourront utilement étendre dans cette direction leurs propres sources d'information. Dans ce domaine, les échanges de renseignements entre les administrations fiscales pourraient être plus fréquents et plus efficaces, compte tenu bien entendu des nécessités inhérentes au secret des affaires. Il convient peut-être de souligner aussi que les informations produites dans un esprit coopératif par l'entreprise et le groupe auquel elle appartient peuvent aider aussi bien l'administration que le contribuable à parvenir à un résultat qui les satisfasse l'un et l'autre.

La méthode du prix comparable sur le marché libre

Définition

48. C'est la méthode la plus directe pour déterminer le prix de pleine concurrence. Le prix de transfert est fixé par référence aux opérations comparables réalisées entre un acheteur et un vendeur qui ne font pas partie du même groupe. Les ventes sur le marché libre peuvent comprendre celles qui sont faites par un membre d'une entreprise multinationale à une partie non apparentée, les ventes faites à un membre d'un groupe par une partie non apparentée, ainsi que les ventes dans lesquelles les participants n'appartiennent ni l'un ni l'autre au groupe et ne sont pas non plus apparentés (bien qu'ils puissent eux-même appartenir à d'autres groupes). Les ventes sur le marché libre sont, en bref, celles dans lesquelles l'un au moins des participants à l'opération ne fait pas partie du groupe d'entreprises auquel est apparenté le contribuable; seules seront prises en considération les opérations de bonne foi et non les ventes non représentatives de l'état du marché, par exemple des ventes, faites en quantités limitées, à des prix exceptionnels à un acheteur non apparenté en vue de fixer pour une opération plus importante le prix de pleine concurrence. Les opérations réalisées sur le marché libre doivent être étudiées attentivement pour les comparer aux opérations faites hors marché. Un certain nombre de facteurs, qui seront étudiés plus en détail dans les paragraphes suivants peuvent en effet influencer sur le prix.

Marchés comparables

49. Pour que les prix des produits soient comparables, il faut considérer les prix de marchandises vendues sur des marchés économiquement comparables. La libération progressive des échanges internationaux, enregistrée au cours des dernières décennies, a certainement facilité l'accès à des marchés nouveaux, mais elle n'a pas entraîné, même dans les pays où cette libération est la plus étendue, la constitution d'un marché unique où les opérations se feraient toujours et partout aux mêmes conditions. C'est dans un très petit nombre de cas seulement que l'on peut déterminer directement le prix de pleine concurrence dans un pays, en se référant aux prix pratiqués sur le marché dans un autre pays. Par conséquent, des marchés géographiquement différents ne peuvent être comparés d'une manière satisfaisante que si les conditions économiques sont identiques, ou si les différences qu'elles comportent peuvent être facilement éliminées. La diversité des structures économiques et sociales, des situations géographiques et des habitudes des consommateurs, peut rendre l'offre et la demande très différentes d'un pays à l'autre pour une même marchandise. En pratique, les prix du marché varient d'un pays à l'autre, ou même à

l'intérieur d'un pays; de plus, les mesures, différentes selon les pays, prises en de nombreux domaines (par exemple valeur de la monnaie, fiscalité, politique de la concurrence, contrôle des prix ou des changes, ampleur et efficacité du marché et degré de concentration) sont susceptibles d'agir sur le niveau des prix. D'un autre côté, l'entreprise qui jouit d'un monopole ou d'une autre position dominante sur le marché peut appliquer, et souvent appliquera, des prix uniformes à tous ses clients non apparentés ou à tous ceux qui relèvent de secteurs particuliers, ou bien encore elle pratiquera des prix uniformes ajustés seulement en fonction de certains facteurs identifiables tels que les droits de douane. C'est cet état de choses, par exemple, qui existe pour la fourniture de certaines pièces de rechange ou de recharge.

Stades comparables du marché

50. Pour que des prix soient facilement comparables, il faut notamment comparer des marchandises vendues au même point de la chaîne qui va du producteur au consommateur, ou pouvoir chiffrer aisément la différence de prix provenant de ce que les marchandises se trouvent à des stades différents de cette chaîne. Pour prendre l'exemple le plus simple, le prix de gros et le prix de détail d'une denrée ne seront pas identiques, mais si on peut facilement déterminer la marge du détaillant, l'ajustement nécessaire ne devrait pas être difficile.

Marchandises comparables

51. Une comparaison directe des ventes au sein d'un groupe avec les ventes sur le marché libre sera plus facilement acceptée s'il s'agit de marchandises matériellement presque identiques; si les différences sont importantes, la comparaison reste encore possible tant que l'on peut, par des ajustements appropriés des prix du marché libre, tenir compte de ces différences. De même, on peut recourir aux ventes de marchandises susceptibles de remplacer les marchandises considérées, mais tout dépendra des circonstances (voir paragraphe 52). Il est vraisemblable que l'on trouvera plus facilement des prix comparables sur le marché libre s'il s'agit d'une matière naturelle ou d'un produit courant fabriqué industriellement mais là encore pour bien des marchandises apparemment homogènes, telles que l'acier, les différences de qualité constituent un élément déterminant du prix, dont il convient de tenir compte. Néanmoins, il est juste en général de dire que moins les marchandises sont homogènes, moins il sera facile de trouver des prix comparables sur le marché libre. Cela peut même être parfois extrêmement difficile s'agissant de produits semi-finis ou de composants et la chose est parfois impossible car dans la mesure où il s'agit de produits spécialisés, ils ne seront vraisemblablement pas commercialisés sur le marché libre.

52. La façon dont le produit est accepté par le consommateur peut aussi en modifier sensiblement le prix. L'acheteur peut opérer une différenciation entre les produits en fonction de certaines caractéristiques, telles que l'exclusivité des particularités brevetées du produit, de la marque de fabrique, du nom, des signes distinctifs de l'emballage ou du contenant, ou de la qualité, du dessin, de la couleur ou du style qui le singularisent: ces caractéristiques peuvent être réelles ou imaginaires, mais tant qu'elles conduisent à donner la préférence à une certaine variété du produit par rapport à une autre, elles auront une incidence sur les prix. Ainsi, des produits matériellement et chimiquement identiques peuvent être échangés à des prix différents selon qu'il s'agit de produits de marque ou non. Une comparaison directe avec les prix de produits identiques peut de même induire en erreur si la vente ne comporte pas des garanties identiques. Ainsi, des produits, par ailleurs identiques à des produits brevetés, mais qui sont des contrefaçons, qui ont été copiés illégalement ou qui sont entrés en contrebande (de sorte qu'ils sont vendus à des prix peu élevés) seront rarement, pour cette raison, directement comparables aux produits brevetés et le prix auquel ils se vendent ne sera en général pas très utile pour évaluer un prix de libre concurrence pour les produits brevetés. Toutefois, selon l'efficacité de la protection que le brevet confère sur le marché considéré et selon le volume des ventes « pirates », etc., le prix auquel sont vendus ces produits peut contraindre à abaisser, dans une certaine mesure, le prix des produits brevetés et peut ainsi être un élément à considérer. Bien que le prix auquel ces articles sont vendus puisse donner une indication du simple coût de production des produits brevetés, il pourrait difficilement servir à un autre usage, car il ne tient pas compte des frais de recherche et de développement, d'assistance technique et autres services connexes.

53. Lorsqu'on compare les ventes faites en dehors du marché à celles qui sont faites sur le marché libre, il faut aussi tenir compte des facteurs suivants: le volume des ventes doit être comparable (s'il a une incidence sur le prix); les ventes sur le marché libre doivent avoir été réalisées à une époque suffisamment proche du moment où ont eu lieu les opérations considérées car sur le marché les prix peuvent varier en raison de fluctuations saisonnières, ou d'une modification de la situation économique générale; les conditions qui accompagnent la vente peuvent aussi justifier des variations de prix; l'opération peut comprendre ou non des frais de transport, d'emballage, de publicité, de commercialisation, de garantie; les conditions du paiement sont aussi un facteur à prendre en considération; on a pu tenir compte ou non des fluctuations prévisibles ou escomptées des taux de change ou du taux d'inflation (par exemple, en facturant la marchandise dans une devise forte ou en prévoyant une indexation ou des versements anticipés).

54. Lorsqu'on compare les ventes faites à l'intérieur d'un groupe aux ventes sur le marché libre, il faut examiner si le vendeur a rendu des services annexes à l'acheteur, et aussi s'il y a eu transfert de biens incorporels tels que brevets, know-how, clientèle ou marques de fabrique à l'occasion de la vente des marchandises. Une caractéristique des transactions à l'intérieur des entreprises multinationales est de lier souvent à une vente des services, ou un transfert de biens incorporels, particulièrement dans certaines branches à haute technologie. La rémunération de l'usage des biens incorporels ou de la prestation de services peut être incluse dans le prix des marchandises ou être facturée séparément.

Autres considérations

55. Il arrive qu'il soit impossible de recourir à la méthode du prix comparable sur un marché libre par suite de difficultés particulières indiquées à la Section I, ou du fait qu'il n'existe pas de prix comparable sur le marché libre, ou que le prix n'est pas vraiment comparable (par exemple lorsqu'il correspond à des ventes libres mais purement marginales). Dans ces cas, il faut avoir recours à l'une, ou à plusieurs, des méthodes décrites ci-après. Encore importe-t-il, lorsqu'on détermine une marge bénéficiaire raisonnable pour les diverses entreprises associées, de tenir compte de la nature de la marchandise. Si celle-ci représente une innovation importante, on peut raisonnablement attribuer la principale fraction du bénéfice à l'entreprise qui s'est occupée de la production, des recherches et de la mise au point (si des dépenses ont été supportées à ce titre) et qui aurait à supporter les pertes si le marché rejetait le produit; mais s'il s'agit de marchandises plus normalisées, c'est à la fonction de commercialisation plutôt qu'à la production ou aux activités de recherches de l'entreprise multinationale que le bénéfice peut être dû. Les administrations fiscales devront, dans ce cas, tenir compte des conditions du marché, des coutumes de la branche et de tous les faits et circonstances relatifs à chaque cas pour déterminer le prix qui doit être retenu. L'organisation du groupe, les fonctions économiques des différentes sociétés associées et, en particulier, la contribution de chaque membre à la recherche et au développement entrepris par l'entreprise multinationale doivent être particulièrement analysés. Il faut aussi tenir compte de la cohérence de la politique des prix pratiquée. Une politique des prix cohérente doit normalement s'appliquer aux ventes aux entreprises associées et aux ventes sur le marché libre; si elle varie au cours d'une période donnée, il n'est pas à exclure que ses variations aient pour motif le désir de réduire l'impôt exigible et elles devraient le cas échéant faire l'objet d'explications satisfaisantes.

La méthode du prix de revente

56. Cette méthode part du prix auquel la marchandise qui a été achetée à un vendeur apparenté est revendu à un acheteur indépendant. Ce prix est ensuite diminué d'une marge appropriée représentant le montant qui permettrait au revendeur de couvrir ses frais et de réaliser un bénéfice. Le reste peut être considéré comme le prix de pleine concurrence de la vente initiale. Cette méthode est probablement particulièrement utile lorsqu'elle est appliquée à des opérations de commercialisation.

57. L'évaluation de la marge commerciale appropriée présente certaines difficultés. Celles-ci seront moindres dans le cas où l'acheteur et le revendeur n'ajoutent pas sensiblement à la valeur de la marchandise (même dans ce cas la question peut n'être pas simple). C'est donc dans les cas où il n'existe pas de preuves utilisables concernant des ventes comparables sur le marché libre, et où le vendeur ajoute la part la plus importante à la valeur des marchandises, que cette méthode est susceptible d'être particulièrement utile. Elle le sera moins lorsqu'avant la revente, les marchandises subissent une nouvelle transformation, ou bien sont incorporées dans un produit plus complexe de sorte que leur identité est perdue ou transformée (par exemple, des composants sont joints pour donner des produits finis ou semi-finis), de sorte que la contribution des marchandises à la valeur de l'article final ne peut être facilement distinguée. La méthode du prix comparable sur le marché libre appelle l'utilisation de prix comparables, mais la méthode du prix de revente fait appel en fait aux marges bénéficiaires comparables. Or, celles-ci ne sont pas faciles à définir. Il ne devrait pas être trop difficile de déterminer les prix de revient de l'acheteur et du revendeur, mais décider quel est le bénéfice qui devrait, le cas échéant, être inclus dans la marge qui pourrait facilement donner lieu à controverse. Toutefois, les considérations exposées aux paragraphes 59 à 62 peuvent être utiles dans ce contexte.

58. Le prix de revente constituera un point de départ particulièrement utile s'il a été fixé peu de temps avant ou après l'époque où a eu lieu la vente entre les entreprises associées. Il sera probablement d'autant plus nécessaire de faire entrer en ligne de compte dans une comparaison d'autres facteurs tels que les modifications du marché, des taux de change, des prix de revient, etc., que le délai écoulé sera plus long. Les autorités fiscales doivent aussi considérer que lorsqu'une marque de commerce ou un autre droit de propriété incorporel a une incidence au stade de la revente sur la valeur d'une marchandise, cette valeur peut être modifiée de telle sorte qu'il est difficile, sinon impossible, d'appliquer la méthode du prix de revente.

59. On peut supposer que la marge bénéficiaire dépend principalement de la valeur du rôle assumé et des risques encourus par celui qui revend la marchandise. Cela va du cas où le revendeur exécute effectivement un service minimal en tant que commissionnaire de transport, au cas où il assume la totalité des risques de la propriété du produit ainsi que la responsabilité de la publicité, de la commercialisation ou de la distribution et de la garantie des marchandises, du financement des stocks et des autres services connexes. Si le revendeur ne fait rien d'autre que de revendre les marchandises, alors qu'il est évident qu'il n'a eu à faire que peu d'efforts, voire aucun, on pourrait raisonnablement soutenir que son bénéfice devrait être faible. Ce serait le cas, en particulier s'il n'a pas pris livraison des marchandises et s'il opère dans un pays où les impôts sont faibles ou inexistants et où la plupart de ses clients ne résident pas. Mais même dans ce cas, on pourrait soutenir que son intervention mérite plus qu'un profit minime si l'on peut démontrer qu'il possède une compétence particulière pour la commercialisation des marchandises considérées ou s'il a supporté en fait des risques particuliers. Pour être acceptable dans ces conditions cette prétention devrait être bien étayée. Elle serait plus facilement admise si le revendeur exerçait une profession de courtier, encore qu'il soit peu probable que cette situation se présente réellement lorsqu'il s'agit d'entreprises associées, dans ce cas, toutefois, la marge bénéficiaire pourrait être assimilée à une commission de courtage. En revanche, si le revendeur exerce véritablement une activité commerciale impliquant des opérations telles que le conditionnement de marchandises en vrac, l'emballage, la publicité, la commercialisation, le stockage, le transport, la distribution et le service après-vente des marchandises et les risques économiques y afférents, elle pourrait conduire à lui allouer une marge bénéficiaire suffisamment importante.

60. Lorsque la chaîne de distribution des marchandises comprend une société constituée dans un pays où les impôts sont très faibles ou inexistants, les autorités fiscales devraient considérer non seulement le prix de revente des marchandises qui ont été achetées à cette société, mais aussi le prix qu'elle a payé à son propre fournisseur. En pratique, il pourrait bien se révéler difficile d'obtenir ces renseignements et pour la même raison, d'apprécier le rôle exact de la société qui fait fonction d'intermédiaire. Mais s'il n'était pas démontré, soit que la société a supporté un risque réel, soit qu'elle a rempli une fonction qui ajoute à la valeur des produits, on pourrait alors raisonnablement répartir autrement les éléments du prix qu'elle prétend imputables à ses activités.

61. On peut s'attendre à ce que la marge bénéficiaire varie aussi suivant que le revendeur a, ou non, le droit exclusif de revendre les marchandises. Les opérations entre des parties non apparentées connaissent l'existence d'accords d'exclusivité qui peuvent avoir une incidence sur le prix; il n'est donc pas nécessaire d'en faire abstraction

lorsqu'on utilise le principe de la pleine concurrence: La valeur du droit d'exclusivité dépendra, dans une certaine mesure, du territoire qu'il couvre et de l'existence de produits de remplacement éventuels ainsi que de la concurrence relative que ceux-ci exercent. Dans une situation de pleine concurrence, l'accord d'exclusivité peut être profitable aussi bien au vendeur qu'au revendeur. Il peut aussi bien inciter le revendeur à redoubler d'efforts pour vendre une série déterminée de produits, ou au contraire, en lui assurant une sorte de monopole, il peut le conduire à faire peu d'effort pour les vendre. Il faudra donc examiner avec soin l'incidence de ce facteur sur la marge bénéficiaire du revendeur, bien qu'en certains cas, elle puisse être importante.

62. On peut évaluer la marge bénéficiaire d'un distributeur associé en se référant à celle qu'il gagne pour des opérations sur le marché libre de vente et d'achat des mêmes articles. A défaut, on peut se baser sur la marge réalisée par un distributeur totalement indépendant, mais dans ce cas, il faut être très circonspect.

La méthode du prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire

63. Pour évaluer le prix de pleine concurrence, selon cette méthode, on majore d'une marge bénéficiaire appropriée le prix de revient du fournisseur. Les problèmes posés par cette méthode concernent le calcul des coûts (voir paragraphes 66 à 68) et la marge bénéficiaire normale (paragraphe 69); si elle peut être utile pour vérifier les prix qui peuvent être provisoirement acceptés à la suite de l'application d'autres méthodes, il est probable qu'elle offrira surtout un critère décisif dans des cas particuliers (voir paragraphe 65). Sans doute, pour rester en activité, une entreprise doit-elle couvrir ses charges sur une certaine période, mais celles-ci ne sont pas d'une grande aide pour déterminer le bénéfice qui doit être retenu dans des cas précis.

64. Cette méthode du prix de revient majoré risque de donner une importance excessive au coût initial (valeur d'origine), de laisser de côté la demande, de ne pas rendre compte comme il convient de la concurrence et de supposer un bénéfice qui n'est pas toujours garanti dans la réalité. Une autre difficulté est de répartir les coûts d'une manière satisfaisante entre les divers produits. Enfin, certaines charges peuvent être excessives, en raison par exemple d'une mauvaise gestion.

65. Néanmoins, la méthode du prix de revient majoré peut permettre d'évaluer un prix de pleine concurrence, lorsque des produits semi-finis sont vendus entre des parties apparentées ou lorsque les différentes entités d'une entreprise multinationale ont conclu des accords pour l'utilisation d'installations communes ou des arrangements à long terme d'achats et de livraisons ou encore lorsqu'une filiale rem-

plit surtout le rôle de sous-traitante. Fixer les prix sur la base du prix de revient majoré est une caractéristique qu'on trouve en fait dans certaines opérations de pleine concurrence, particulièrement lorsque le contrat porte sur un produit spécialisé fabriqué pour répondre aux besoins d'un seul client et lorsque les coûts de production sont élevés et imprévisibles. (Certains marchés de l'État pour la fourniture de matériel militaire et certains projets d'usines livrées clés en main fournissent des exemples de ce type).

66. Il peut être difficile de déterminer le prix de revient approprié car les principes de la comptabilité analytique d'exploitation ne sont pas universels et diffèrent d'un pays à l'autre et d'une branche d'activité à l'autre, ce qui pourrait fournir matière à controverse. Il faudra rechercher quelles sont en fait les méthodes de calcul des coûts qui ont été utilisées. Si elles sont adaptées et appropriées, et si l'entreprise en a fait usage d'une manière cohérente (par exemple, pour le calcul des prix appliqués à des tiers indépendants comme de ceux qui sont facturés à des entreprises associées), les autorités fiscales pourraient à juste titre juger satisfaisant et utile d'y recourir. Cependant, quelles que soient les méthodes de calcul employées, les prix de vente ainsi dérivés pour les transactions internes au groupe devraient couvrir non seulement le coût direct d'achat des matières premières, des composants et des marchandises, les coûts de la main-d'œuvre et les autres coûts de transformation, mais aussi les frais généraux ou coûts indirects qui s'y rattachent (et qui comprennent normalement une part de frais de recherche et de développement) ceci afin de dégager, dans des conditions normales, un bénéfice approprié sur ces transactions. De prime abord, les coûts imputables à chaque unité de production sont les coûts d'acquisition donc « historiques », mais le coût des facteurs matières et travail, par exemple, variera au cours d'une période donnée et il peut souvent être nécessaire d'accepter une certaine moyenne des coûts calculés au cours d'une période donnée pour un groupe de produits ou une série particulière de fabrication. La répartition des charges afférentes aux immobilisations posera aussi un problème, en particulier si la production ou la transformation de plusieurs marchandises est réalisée simultanément et si le volume des activités a subi des fluctuations; là encore, il faudra accepter que soient établies des moyennes raisonnables.

67. Les charges à prendre en considération sont limitées à celles du vendeur, ce qui peut soulever le problème de la répartition de certaines d'entre elles entre vendeurs et acheteurs. Pour cela il faut examiner le rôle joué et les risques encourus par les parties à l'opération.

68. Il faut aussi tenir compte de la manière dont les charges particulièrement élevées, par exemple, les dépenses d'équipement, celles

qui sont consacrées aux projets de recherche et aux campagnes publicitaires, doivent être réparties entre les différentes unités de production. Un problème connexe est celui de la répartition des frais généraux : devraient-ils, par exemple, être répartis en se référant au chiffre d'affaires, ou aux effectifs du personnel, ou au coût de la main d'œuvre, ou en appliquant un autre critère. Le fabricant, à qui les autorités fiscales soutiennent que les recettes provenant des entreprises associées devraient être majorées sur la base du prix de revient augmenté d'une marge bénéficiaire, peut soutenir que certaines de ses ventes sur des marchés étrangers représentent la liquidation d'une production marginale, de sorte qu'il n'a à tenir compte que des charges variables ou marginales. Cet argument ne peut être justifié que si l'on peut démontrer que les marchandises ne pourraient être vendues à un prix supérieur (voir aussi paragraphe 43). On ne peut définir aucune règle générale valable pour tous les cas et les diverses méthodes utilisées devraient être les mêmes pour les ventes hors marché et les ventes sur le marché libre; elles devront aussi être appliquées régulièrement dans le temps aux entreprises considérées.

69. Il faut non seulement définir les coûts à imputer, mais il faut aussi déterminer la marge bénéficiaire appropriée. Théoriquement, la marge du vendeur devrait être fixée par référence à la marge que lui procurent les articles similaires qu'il achète et revend sur le marché libre. Mais si le vendeur ne réalise aucune vente dans ces conditions, il faudra évaluer son bénéfice brut d'après celui que des activités analogues procurent à des vendeurs agissant sur le marché libre. Là encore, comme dans l'application de la méthode du prix de revente, il faut analyser les fonctions économiques effectivement remplies par l'entreprise associée.

Autres démarches

70. Il arrivera souvent que l'on ne découvre rien sur le marché libre qui permette de conclure à l'existence d'un prix comparable et que, d'autre part, l'application de la méthode du prix de revente ou du prix de revient majoré soit également difficile. Il peut alors être nécessaire, pour parvenir à un prix de pleine concurrence, de recourir à des calculs et des estimations supplémentaires pour vérifier le prix obtenu par application de l'une ou l'autre des méthodes décrites ci-dessus. Plusieurs autres méthodes, qui sont utilisées dans la pratique, vont être examinées dans les paragraphes qui suivent, mais leur liste n'est en aucune façon exhaustive. Toutes doivent être utilisées avec circonspection.

Bénéfices comparables

71. Il peut être d'un certain secours de comparer les résultats globaux d'une entreprise avec ceux d'autres entreprises analogues opérant dans des conditions identiques ou assimilables. Il est possible, par exemple, que dans une branche d'industrie les bénéfices présentent une certaine structure et que toute exception par rapport à celle-ci soit l'indication d'un déplacement des bénéfices au moyen de prix de transfert artificiels. Mais les comparaisons de ce genre devront être opérées avec circonspection. Des bénéfices ou des pertes exceptionnels ne sont pas nécessairement artificiels. De plus, on peut envisager la situation bénéficiaire d'une entreprise sous bien des angles: par exemple, analyser le rapport entre le bénéfice et le chiffre d'affaires total des ventes, ou les charges d'exploitation supportées; la méthode qui convient à une entreprise n'est pas toujours applicable à une autre. Des comparaisons de ce genre, néanmoins, peuvent être utiles s'il s'agit des bénéfices bruts provenant des ventes de marchandises ou de groupes de marchandises déterminés, mais même alors les résultats de la comparaison pourraient normalement être considérés seulement comme des indications pour orienter un approfondissement des recherches.

72. Une autre méthode qui est parfois proposée, soit pour déterminer le bénéfice de pleine concurrence, soit pour répartir de manière équitable les bénéfices entre des entreprises associées consisterait à essayer de répartir entre elles le bénéfice net global provenant d'une vente en fonction de leur contribution au bénéfice final; pour cela on pourrait répartir les bénéfices entre les entités proportionnellement aux coûts supportés par chacune d'elles. Cette méthode est examinée dans le paragraphe 14 où sont exposés en détail les problèmes que pose une telle démarche.

73. Par un processus assez proche, on pourrait peut-être déterminer si des prix de transfert sont raisonnables en comparant le rendement ou le rapport des capitaux investis dans les entreprises associées au rendement ou au rapport des capitaux investis dans des entreprises qui exercent des activités analogues et exigent le même genre d'investissements de capitaux. Cette méthode présente aussi des difficultés. Il faudrait, notamment, que la structure financière des entités en cause soit fondamentalement analogue pour aboutir à des comparaisons utiles; sinon, (en raison, par exemple, de ce que les obligations contractées concernant les intérêts à verser n'ont pas la même incidence), il faudrait procéder dans les calculs à des ajustements difficiles pour s'assurer que les données sont comparables.

Prévisions concernant le rendement net

74. Une autre méthode pourrait consister à prendre en considération le rendement des capitaux investis et, par exemple, s'il s'agit d'opérations entre une société-mère et sa filiale, à supposer qu'un certain rapport existe entre le bénéfice réalisé dans des conditions de pleine concurrence par la filiale et les revenus que l'on pourrait attendre de l'investissement des mêmes capitaux, dans d'autres branches. Mais il s'agit, là aussi, d'une hypothèse arbitraire: il n'y aurait pas nécessairement un rapport déterminé entre le bénéfice réalisé par une entreprise indépendante comparable et le revenu que pourrait procurer un placement différent des capitaux. Cette méthode pourrait présenter une certaine utilité en indiquant dans quelle gamme raisonnable pourraient se situer les marges bénéficiaires, mais la notion de revenu « normal » des capitaux investis est trop imprécise pour être susceptible d'être utilisée isolément.

Ventes de marchandises-résumé

75. Les méthodes qui viennent d'être décrites n'épuisent en aucune manière les techniques qui peuvent être retenues, et ce n'est pas parce qu'on aurait omis de mentionner une méthode que celle-ci ne devrait pas être appliquée. Néanmoins, l'analyse qui précède devrait permettre de voir comment les autorités fiscales et les entreprises multinationales peuvent aborder, en connaissance de cause la question de savoir si, et comment, des redressements doivent être apportés aux prix de transfert qu'impliquent les transactions auxquelles elles font parties lorsqu'il s'agit des ventes de marchandises.

CHAPITRE III

TRANSFERTS DE TECHNIQUES ET DE MARQUES

Portée du chapitre

76. L'expression « biens incorporels » recouvre les droits de la propriété industrielle: brevets, « know-how » (savoir-faire), marques de fabrique, noms commerciaux, dessins et modèles, ainsi que les droits de la propriété littéraire et artistique (droits d'auteurs). Ce rapport ne traite que des problèmes concernant les brevets, le « know-how » et les marques de fabrique qui sont au premier rang des préoccupations des autorités fiscales lors de l'imposition des entreprises multinationales. Un transfert de biens incorporels peut être effectué de différentes façons, mais ce rapport n'examine que le transfert du droit de les utiliser et non leur vente, encore qu'il soit parfois difficile de déterminer si un droit est vendu ou mis simplement à la disposition d'une autre personne pour un temps déterminé. Les transferts de techniques sont traités à la Section I. Les paiements en contrepartie du droit d'utiliser les brevets et les « know-how » mis au point par une société au profit d'autres sociétés du même groupe sont examinés à la sous-section A. Les accords de contribution aux dépenses de recherche et de développement conclus entre entreprises associées sont traités à la sous-section B, le transfert du droit d'utiliser des marques de fabrique et des noms commerciaux est étudié à la Section II.

Section I

TRANSFERT DE TECHNIQUES (UTILISATION DE BREVETS ET DE « KNOW-HOW. »)

Considérations générales

77. Dans l'étude des paiements faite au titre de la recherche et du développement, le rapport distingue entre les transferts isolés de brevets et de « know-how » particuliers et les arrangements plus généraux dont le but est de mettre les résultats de la recherche et du développement à la disposition des membres d'une entreprise multinationale, et examine jusqu'à quel point les différents modes de rétribution utilisés sont appropriés. La question de savoir, lors du calcul des bénéfices imposables, si un paiement peut être déduit, est liée à la réalité de l'avantage — que le débiteur a tiré ou qu'il peut escompter des droits immatériels du « know-how », des activités de recherche etc. au titre desquels le paiement est censé avoir été effectué. Il est expliqué que le montant de tout paiement doit être calculé, aux fins de l'impôt, sur la base du prix de pleine concurrence, et le rapport passe en revue un certain nombre de méthodes qui permettent de le déterminer, en indiquant les principaux facteurs qui paraissent devoir entrer en ligne de compte et en essayant de donner quelque idée de l'effet que ces facteurs sont susceptibles d'avoir sur le calcul.

78. Si les transferts de techniques posent des problèmes particulièrement importants, c'est que les différents biens incorporels, les brevets et le « know-how » peuvent être le fruit de travaux de recherche et de développement, longs et coûteux, entrepris par la société-mère elle-même ou par quelques-unes, sinon la totalité, des entreprises associées d'un groupe multinational. Et pour rester compétitifs, les groupes industriels doivent consacrer d'importantes ressources à la recherche, fondamentale ou appliquée, et au développement. La recherche fondamentale présente une grande importance. Nombreux sont les cas dans lesquels des groupes privés ont contribué à faire progresser les connaissances scientifiques grâce à des travaux de recherche fondamentale, qui ont été parfois entrepris en fonction seulement d'un

objectif commercial très lointain. Quant aux activités de recherche appliquée, elles sont axées sur la solution de problèmes plus immédiats et bien déterminés, dont la portée commerciale n'échappe pas à l'entreprise qui s'y livre. Au cours de la phase d'exploitation des travaux de recherche, il est clair que les objectifs commerciaux spécifiques ont une importance primordiale; ils intéressent certaines activités, comme la construction de prototypes et d'usines-pilotes, la conception de nouveaux équipements ou la modification de modèles existants.

79. Dans la plupart des secteurs de l'industrie, il apparaît que ce sont les grandes entreprises, mais pas nécessairement les plus importantes, qui ont, toutes proportions gardées, le plus gros budget de recherche et de développement; cette activité constitue en particulier une nécessité impérieuse pour les entreprises multinationales dont la pénétration sur de nouveaux marchés et la compétitivité sur des marchés déjà bien établis sont largement conditionnées par le renouvellement des produits et l'innovation. Il ne semble pas y avoir de considérations générales qui expliquent le niveau, ou la croissance, des dépenses de recherche et de développement dans un groupe d'industries. Ceci reflète la diversité des produits fabriqués et vendus par les entreprises multinationales, et des industries dans lesquelles elles exercent leurs activités, certaines exigeant une technique poussée (ordinateurs et aérospatiale), d'autres non (distribution de produits alimentaires et habillement); de plus, le degré d'intégration du groupe, et l'autonomie dont jouissent ses membres sont variables. Mais dans tous les cas, le succès de la recherche et du développement est une condition sine qua non de l'expansion de la rentabilité et même de la simple survie du groupe. Le niveau effectif du budget de recherche et de développement dépendra de facteurs divers, comme la politique des concurrents ou de concurrents potentiels, la rentabilité escomptée de l'activité de recherche et la tendance des bénéfices (les dépenses de recherche pouvant augmenter lorsque les bénéfices s'amenuisent) : ils pourront aussi dépendre de considérations liées à une certaine relation entre le niveau des dépenses futures et le chiffre d'affaires, ou à l'évaluation du rendement d'activités de recherche et de développement dans le passé.

80. A chaque stade de la recherche et du développement, les avantages commerciaux qu'on pourra obtenir restent incertains, encore qu'ils le soient bien plus au stade de la recherche qu'à celui de l'exploitation, et les risques qu'ils comportent rendent difficile toute estimation des avantages commerciaux susceptibles de résulter des dépenses engagées, car ces avantages ne se matérialiseront que dans l'avenir, à supposer que certains projets de recherche et de développement s'avèrent rentables. De plus, les sociétés multinationales cherchent à couvrir le coût du financement de recherches infructueuses grâce aux résultats de recherches qui ont été menées à bonne fin.

81. Le mode de couverture des dépenses de recherche et de développement (y compris le coût des projets infructueux) dépendra des circonstances. Une partie des ressources sera assurée par la vente des biens obtenus grâce aux projets de recherche et de développement fructueux; une autre partie proviendra de la cession à des entreprises, apparentées ou non, des biens incorporels que l'on aura réussi à mettre au point. Dans les deux cas, des bénéfices imposables reviendront aux entreprises qui exploitent les résultats de leurs activités de recherche et de développement dont le coût pourra ainsi être couvert. Au sein d'un groupe multinational, les activités de recherche et de développement peuvent être organisées et financées de façons diverses. Dans certains cas, elles sont entreprises par un ou plusieurs membres du groupe et les résultats sont mis à la disposition des autres membres du groupe, au moyen surtout de contrats de licence; les dépenses de recherche et de développement ne seront pas alors couvertes avant qu'un bien incorporel ait été mis au point. Dans d'autres cas, les entreprises multinationales jugent commode d'adopter une formule quelconque (comme celles qui sont examinées dans la Section II ci-après) de contribution aux dépenses de recherche et de développement (et parfois d'autres dépenses, comme les services et les frais généraux)¹, qui sont réparties entre les différentes sociétés dans le cadre d'un accord; ces dépenses peuvent ainsi être couvertes avant qu'un bien incorporel ait été mis au point. Il arrive aussi que des travaux de recherche et de développement soient entrepris sur la demande expresse d'un membre du groupe.

82. Les pratiques suivies par les entreprises multinationales pour fixer les prix de transfert de biens incorporés posent un certain nombre de problèmes aux administrations fiscales nationales, car les modalités et conditions de ces transferts ne correspondent pas toujours aux réalités économiques, et ils peuvent fournir le moyen (en partie à cause des différences entre les régimes fiscaux nationaux) de répartir les bénéfices entre les membres du groupe de façon à alléger la charge fiscale globale de celui-ci. Des considérations fiscales peuvent elles-mêmes déterminer le mode de couverture des dépenses de recherche et de développement, ainsi que la forme et le montant d'un prix de transfert ou d'une répartition du coût — en particulier lorsque la législation fiscale d'un pays traite une catégorie de paiements autrement qu'une autre, en autorisant ou non une déduction ou en imposant ou non une retenue à la source, et aussi lorsque l'une des entreprises apparentées opère dans un pays où les taux d'imposition sont plus faibles que dans le pays de l'autre entreprise, voire nuls. Toutefois, ainsi qu'on l'a relevé au paragraphe 2, les considérations fiscales peuvent être moins importantes que d'autres.

1. Dans la pratique, les entreprises multinationales concluent très souvent ce qu'on peut appeler un « arrangement global » — (voir paragraphe 19).

83. Pour des raisons diverses, les entreprises multinationales recourent ainsi à des procédés variables pour couvrir leurs dépenses de recherche et de développement et répartir leurs bénéfices. Ce faisant, elles peuvent poser des problèmes aux administrations fiscales nationales. Le système de prix de transfert ou le mode de répartition des coûts qui a été adopté par une entreprise multinationale ne constitue pas nécessairement une base acceptable pour la détermination des bénéfices entre les différents pays concernés en vue de leur imposition. Il appartient aux administrations fiscales des différents pays d'examiner si, et jusqu'à quel point, ces versements doivent faire l'objet d'ajustements.

Brevets et « know-how »

84. Un brevet confère un droit exclusif sur une invention, qui est protégé par la loi. Le « know-how » est peut-être une notion moins précise. Les commentaires relatifs à l'article 12 du Modèle de Convention de l'OCDE de 1977 sur la double imposition du revenu et de la fortune contiennent, au paragraphe 12, la définition suivante: le « know-how » est l'ensemble non divulgué des informations techniques, brevetables ou non, qui sont nécessaires à la reproduction industrielle, d'emblée et dans les mêmes conditions, d'un produit ou d'un procédé; procédant de l'expérience, le « know-how » est le complément de ce qu'un industriel ne peut savoir par le seul examen du produit et la seule connaissance de l'état de la technique. Le « know-how » peut inclure des procédés ou formules secrètes ou autres information secrètes concernant une expérience acquise dans le domaine industriel, commercial ou scientifique, qui ne sont pas couverts par un brevet.

85. Il peut être important, pour l'imposition, de distinguer clairement un transfert, qui permet à un tiers d'utiliser un « know-how », de l'assistance technique ou d'activités similaires, qui constituent des prestations de services. Là encore, les commentaires sur l'article 12 fournissent des précisions intéressantes : « Dans le contrat du « know-how », l'une des parties s'oblige à communiquer ses connaissances particulières, non révélées au public, à l'autre partie qui peut les utiliser à son propre compte. Il est admis que le concédant n'a pas à intervenir dans l'application des formules concédées par le licencié et n'en garantit pas le résultat. Ce contrat diffère donc de ceux qui comportent des prestations de services où l'une des parties s'oblige, à l'aide des connaissances usuelles de sa profession, à faire elle-même un ouvrage pour l'autre partie ». On peut citer comme exemples de prestations de services une simple assistance technique, des consultations données par un ingénieur, un avocat ou un expert comptable, et les services liés

à la vente de produits, comme les services après-vente ou ceux qui sont rendus par le vendeur dans le cadre de la garantie due à l'acheteur. Mais, dans la pratique, il sera souvent très difficile de déterminer où se trouve exactement la ligne de démarcation, car la plupart des contrats de « know-how » comportent un service.

86. Le contrat de « know-how » et le contrat de prestations de services peuvent être soumis à un régime différent dans un pays particulier, en raison de la législation fiscale interne ou de conventions fiscales conclues avec d'autres pays. Ainsi, aux États-Unis, la réglementation sur l'imputation des revenus est fondamentalement différente dans les deux cas. Les transferts de biens incorporels devront être payés à un prix qui reflète la juste valeur du marché (sauf s'il y a un accord de partage du coût), alors que les prestations de services ne doivent être rémunérées qu'à leur coût (sauf si les services font partie intégrante de l'activité professionnelle de l'une des parties contractantes ou si leur prestation est liée à un transfert de biens en dehors du cas où il y a un accord de partage du coût). Dans plusieurs pays, le point de savoir si une retenue à la source sera perçue sur les paiements effectués à des non résidents dépendra de la catégorie dans laquelle le contrat sera censé entrer. Si le paiement est considéré comme la rémunération de services, il ne sera pas, d'ordinaire, imposé dans le pays d'origine, à moins que l'entreprise bénéficiaire n'exerce une activité dans ce pays par l'intermédiaire d'un établissement stable qui y est situé. D'autre part, dans certains pays, les redevances versées au titre de l'utilisation de biens incorporels sont soumises à une retenue à la source.

Méthodes utilisées pour mettre un brevet ou du « know-how » à la disposition d'une autre partie

87. Comme on l'a fait remarquer de nombreux procédés sont utilisés pour mettre des biens incorporels à la disposition d'un tiers; mais fiscalement, on peut distinguer trois méthodes principales. Une entreprise qui mène des activités de recherche et de développement peut rentrer dans ses frais en réclamant à l'autre partie un dédommagement pour l'exploitation des brevets et du « know-how » après que les recherches ont été menées à bonne fin. Ce point sera examiné dans la sous-section A. Un procédé totalement différent consiste à contribuer aux frais de recherche et de développement. Diverses formules de contribution aux dépenses sont traitées dans la sous-section B. Si les recherches sont menées par une entreprise à la demande expresse d'une autre entreprise à laquelle le bien sera attribué une fois qu'il sera mis au point, on pourra souvent considérer qu'il s'agit en l'occurrence d'un simple service rendu par la société qui mène les recherches et, dans ce cas, il vaudra peut-être mieux considérer les paiements effectués au titre des recherches comme la rémunération d'un service (cf. chapitre IV).

A. PAIEMENTS AU TITRE DE BREVETS ET DE « KNOW-HOW » MIS AU POINT PAR UNE ENTREPRISE AU PROFIT D'AUTRES ENTREPRISES DU MÊME GROUPE

88. A l'intérieur d'un groupe, des contrats et des accords de cession de brevets ou de « know-how » sont souvent conclus entre une société-mère, qui a effectué les recherches et a supporté tous les frais de mise au point, et une ou plusieurs de ses filiales. Lorsque des entreprises multinationales ont constitué des unités de recherche dans différents pays, des filiales peuvent aussi céder à la société-mère ou à d'autres filiales les biens incorporels qu'elles ont mis au point, bien que les travaux de recherche et de développement soient normalement effectués pour le compte de la société-mère. Les accords de licence croisés ne sont pas rares, et il peut y avoir d'autres arrangements encore plus compliqués. Fiscalement, les arrangements conclus entre les membres d'une entreprise multinationale devraient correspondre à ceux que concluraient des parties indépendantes l'une de l'autre.

Justification des avantages reçus

89. Pour que des paiements effectués en vertu d'accords de licence soient déductibles fiscalement, il est indispensable que le cessionnaire de la licence en ait tiré un avantage réel ou ait pu raisonnablement escompter en tirer un lors de la conclusion du contrat. Il semble normal qu'un accord de licence soit consigné par écrit et définisse aussi précisément que possible la nature du bien incorporel dont il s'agit, ce qui fournira une base d'évaluation de l'avantage ainsi conféré. En outre, le contribuable devra fournir aux autorités fiscales tous les éléments dont celles-ci ont besoin pour vérifier si, en l'occurrence, il a réellement bénéficié d'un avantage en tant que cessionnaire de la licence. Il va de soi qu'il importe de déterminer la situation réelle à la base d'un arrangement, quel que soit son aspect formel.

90. Il faut prouver que le brevet ou le « know-how » en question répond réellement aux besoins particuliers de l'entreprise qui effectue le paiement et qu'il en résulte donc un avantage réel; il s'agit là d'une question distincte de celle du calcul de la rétribution appropriée de cet avantage.

Le principe général du prix de pleine concurrence

91. Le principe général qui doit servir de base à l'appréciation fiscale des prix de transfert entre entreprises associées dans le cadre d'accords de cession de brevets ou de « know-how » est que les prix pratiqués doivent être ceux qui auraient été appliqués entre des entreprises indépendantes en situation de pleine concurrence. Il s'ensuit

que ces transactions ne doivent pas être soumises à un régime fiscal différent de celui qui est appliqué aux transactions similaires entre parties indépendantes pour la seule raison que les entreprises sont apparentées. Si donc les paiements au titre de l'utilisation de biens incorporels sont déductibles de l'impôt lorsqu'ils interviennent entre des entreprises indépendantes, il faut traiter de la même façon les paiements similaires effectués dans les mêmes circonstances entre entreprises associées. En outre, conformément à l'article 24 du Modèle de Convention de l'OCDE, une déduction ne devrait pas être refusée pour la raison que le bénéficiaire du paiement est un non-résident. D'autre part, il paraît peu probable que, dans une situation de pleine concurrence, le cédant renonce à percevoir des redevances ou en diffère le paiement, à cause de difficultés financières du cessionnaire. Le cédant serait normalement en droit de retirer à ce dernier l'usage du bien incorporel.

Forme et montant du paiement

92. Les paiements effectués entre entreprises d'un groupe pour l'usage de biens incorporels devraient revêtir une forme compatible avec celle qui serait adoptée dans des transactions similaires entre partenaires indépendants, encore qu'il faille tenir compte de la grande variété des formes possibles dans une situation de pleine concurrence. En général, une redevance ou un droit de licence sera versé, c'est-à-dire un paiement périodique qui sera fonction de la production de l'utilisateur, de ses ventes ou, dans certains cas, de ses bénéfices. Lorsque le paiement des redevances est fonction de la production ou des ventes du cessionnaire, un taux de redevance pourra être accepté par les autorités fiscales, si tel est l'usage entre des parties indépendantes. Le paiement pourra aussi consister en un versement forfaitaire, associé parfois à un versement périodique. Les entreprises peuvent également convenir de cessions réciproques de droits de brevet.

93. Il peut se faire que le paiement fait pour utiliser des biens incorporels soit inclus dans le prix de vente des biens lorsque, par exemple, une entreprise vend des produits semi-finis à une autre entreprise en mettant à sa disposition son expérience pour leur transformation ultérieure. Si l'on pouvait admettre que le prix de transfert des produits comprenait un droit de licence, tout versement supplémentaire de redevances devrait, en général, être refusé par le pays de l'entreprise cessionnaire. Mais cela dépendra beaucoup du cas d'espèce, et aucun principe général ne semble pouvoir s'appliquer, si ce n'est qu'il ne devrait y avoir ni double déduction ni double versement pour la mise à disposition de techniques.

94. Le critère à appliquer pour déterminer un prix de pleine concurrence, est celui du montant qui aurait été payé par une partie indépen-

dante pour le même bien incorporel dans les mêmes circonstances. La meilleure façon d'y parvenir consiste parfois à examiner les contrats de cession que la même entreprise a conclus avec des parties indépendantes portant sur le même bien incorporel ou sur un bien similaire dans des conditions du marché identiques ou similaires. On pourrait aussi tenir compte, lorsqu'on dispose des données nécessaires, des offres qui ont été faites à des partenaires indépendants ou des soumissions réelles proposées par des cessionnaires concurrents. Lorsque l'utilisateur met à son tour le bien incorporel à la disposition de tiers, le prix payé par ces derniers peut être intéressant. Le montant du prix payé dans des opérations similaires entre des entreprises indépendantes du même secteur industriel pourra également servir de critère pour le prix de pleine concurrence; mais il semble peu utilisé. Bien souvent, il sera difficile de trouver des opérations de pleine concurrence suffisamment comparables, car le possesseur d'un bien incorporel (et en particulier le possesseur d'un brevet) détient par définition un droit de caractère monopolistique qu'il ne mettra peut-être pas à la disposition d'entreprises non associées. Il n'apparaît guère possible de fixer des normes, en prenant par exemple un certain pourcentage des ventes car, même à l'intérieur d'un secteur d'industrie donné, on trouve très difficilement des prix ou des gammes de prix caractéristiques.

95. Lorsqu'on recourt à des données relatives à des transactions comparables pour essayer d'arriver à un prix acceptable fiscalement dans le cas d'un contrat de licence conclu à l'intérieur d'un groupe, il faut tenir compte de toutes les circonstances, aussi bien lorsque les données de base ont trait à des transactions entre des parties totalement indépendantes que dans d'autres circonstances. Il importe, par exemple, de tenir compte des facteurs suivants. Les bénéfices escomptés et les conditions prévalant sur le marché considéré peuvent affecter le prix, et il convient par exemple de considérer que les droits payés sur un marché peuvent ne pas refléter le prix de pleine concurrence sur un autre marché. Il faut aussi tenir compte des modalités du transfert du bien incorporel; les limites de la zone géographique à l'intérieur de laquelle les droits pourront être exercés, les restrictions à l'exportation des biens produits en vertu des droits transférés, le caractère exclusif ou non exclusif des droits concédés, peuvent affecter des montants à payer (le montant du versement à effectuer par le concessionnaire pouvant ainsi être plus élevé si un droit exclusif est conféré que s'il y a des restrictions ou limitations à son utilisation). La valeur de certains services — comme une assistance technique, la formation du personnel, etc. — rendus par l'inventeur en liaison avec le transfert doit être prise en considération, comme peuvent l'être les investissements (construction d'installations nouvelles ou achat de machines spéciales), les dépenses de démarrage et les travaux éventuels de mise au point effectués par le cessionnaire.

96. La nature du brevet peut aussi être importante: il est probable qu'un brevet vraiment « original », qui a des caractéristiques tout à fait spéciales, justifiera un prix plus élevé qu'un brevet qui est destiné à améliorer un procédé déjà régi par un brevet existant, ou pour lequel on peut trouver facilement des procédés similaires (mais un brevet « original » peut aussi être difficile à évaluer, en raison même de sa nouveauté). La durée de la période pendant laquelle les brevets et le « know-how » sont à même de conserver leur valeur affectera aussi le montant à payer pour avoir le droit de les utiliser, et cette période peut être très variable car, dans certaines branches d'industrie, le renouvellement des techniques est plus rapide que dans d'autres. Le degré et la durée de protection offerte par la législation sur les brevets des pays concernés sont variables; mais ce facteur doit faire l'objet d'une évaluation car on peut mettre au point rapidement de nouveaux brevets sur la base des anciens, ce qui prolongera d'autant la protection effective du bien incorporel. Il faut tenir compte du processus de production pour lequel le bien est utilisé et de la valeur qu'il confère au produit final; ainsi, il ne serait pas normal que la redevance au titre d'une invention brevetée qui ne couvre qu'un élément d'un dispositif soit calculée par référence au prix de vente du produit fini. Si une invention ne couvre qu'un élément d'une machine complexe, il peut sembler raisonnable, à première vue, de demander une redevance représentant une faible proportion du prix de vente de cette machine; mais cette proportion peut aussi être excessive si l'on considère la valeur de cet élément par rapport à celle des autres éléments et son importance dans le produit final. Si le cessionnaire a le droit de participer à d'autres activités du cédant ou si, au contraire, le cessionnaire est obligé de communiquer au cédant les améliorations qui seraient apportées ultérieurement à une invention ou à un autre bien incorporel, ces éléments influenceront sur le niveau du paiement effectué au titre du brevet ou du « know-how » initial.

97. Dans une situation de pleine concurrence, il peut arriver que les paiements effectués au cédant varient avec le chiffre d'affaires du cessionnaire, leur niveau baissant lorsque les ventes dépassent un certain chiffre. Les variations des taux de paiement peuvent se justifier aussi dans la mesure où le bien incorporel considéré est déjà utilisé par le cessionnaire dans la production.

98. Lorsqu'il est impossible de trouver une opération assez comparable qui implique un partenaire indépendant, ou lorsque la comparaison n'est pas suffisamment probante, il faut utiliser d'autres méthodes pour déterminer si le prix réellement payé par le cessionnaire peut être accepté par l'administration fiscale. Nombreux sont les cas de ce genre, ce qui montre combien le problème est complexe. D'une manière générale, l'emploi d'une méthode particulière plutôt

que d'une autre ne peut être recommandé; ordinairement, il sera nécessaire de tenir compte de plusieurs méthodes pour arriver à une approximation satisfaisante du prix de pleine concurrence.

99. Il semble que l'une des méthodes couramment utilisées dans la pratique consiste à évaluer de façon pragmatique la tendance des bénéfices d'une entreprise sur une longue période par rapport à ceux d'autres parties indépendantes qui se livrent aux mêmes activités ou à des activités similaires dans la même branche. Il pourrait certes y avoir beaucoup de raisons qui justifient un niveau de bénéfices insolite et le contribuable sera à même de donner des explications satisfaisantes dans son cas particulier. La méthode consistant à comparer les bénéfices est donc plutôt de nature à indiquer que le prix exigé pour l'utilisation d'un bien incorporel peut, ou ne peut pas, être raisonnable. Le recours à une comparaison des bénéfices réalisés respectivement par le cédant et par le cessionnaire, grâce à la mise au point et à l'exploitation du bien incorporel, ne semble pas être une méthode très prometteuse. Il serait très difficile d'isoler les bénéfices respectifs du cédant et du cessionnaire, car un certain nombre de droits peuvent être sous licence en même temps pour la fabrication de produits différents et les méthodes comptables des pays concernés peuvent être fondamentalement différentes. En outre, comment procéder pour répartir le bénéfice global entre le cédant et le cessionnaire ?

100. Il peut être utile de se référer aux charges encourues par le cédant pour mettre au point le bien. Mais, le prix réel du bien incorporel sur le marché libre n'est pas lié de façon cohérente au coût de sa mise au point. En effet, s'il dépasse le coût d'activités de recherche fructueuses, il sera inférieur au coût d'activités de recherche moins heureuses, voire vaines. En outre, le coût de recherches fécondes inclut souvent le coût de recherche stériles. Les incertitudes inhérentes à la récupération ultérieure des dépenses de recherche et de développement et au temps durant lequel un brevet s'avère exploitable sur le plan commercial, jointes à l'élément de monopole qui existe dans la cession d'un brevet, rendent hasardeuse toute référence aux frais encourus. En outre, il peut être difficile de déterminer le montant des dépenses occasionnées par la mise au point d'un élément particulier d'un bien incorporel lorsque les recherches ont été effectuées au sein d'un groupe sur une grande échelle et en vue d'objectifs divers. En dépit de ces difficultés, la méthode fondée sur le coût pourra parfois fournir des indications, au moins quant à la limite inférieure du bénéfice du cédant dans des circonstances normales. Il peut être aussi approprié de se référer aux charges pour vérifier le bien-fondé d'un prix jugé provisoirement acceptable après avoir appliqué d'autres méthodes.

101. Quelle que soit la méthode utilisée, les autorités fiscales ont besoin d'un nombre substantiel de renseignements dignes de foi sur les activités des entreprises multinationales dans différents pays. Parfois, certains renseignements font défaut aux autorités fiscales lorsqu'elles examinent les opérations effectuées au sein de groupes multinationaux sur des biens incorporels. Les autorités fiscales du pays du cessionnaire ne connaissent pas toujours, par exemple, les conditions dans lesquelles le cédant a conclu des contrats similaires avec d'autres entreprises, apparentées ou non. Quant aux autorités fiscales du pays de l'inventeur, elles peuvent avoir besoin de connaître, par exemple, le volume des ventes réalisées par le cessionnaire grâce à l'utilisation du bien et, le cas échéant, les conditions des contrats de sous-cession de droits de licence, ainsi que les conditions générales du marché dans le pays du cessionnaire.

B. ACCORDS DE CONTRIBUTION AUX DÉPENSES DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT CONCLUS ENTRE ENTREPRISES ASSOCIÉES

La pratique des entreprises multinationales

102. Certaines entreprises multinationales ont recours à des systèmes de contribution au coût pour financer leurs dépenses de recherche et de développement au moment où elles sont effectuées, ou même avant, plutôt que de vendre ou de conférer le droit d'utiliser des brevets ou des procédés techniques après leur mise au point. Cette méthode de couverture des dépenses de recherche et de développement n'est pas courante; mais elle a été utilisée au cours des dernières années par plusieurs grandes entreprises multinationales qui se livrent à des activités de recherche étendues et coûteuses dans le monde entier. Certains de ces arrangements couvrent aussi le coût de services divers (surtout d'assistance technique, mais aussi des services de gestion et d'administration). Les principales caractéristiques des arrangements de contribution aux dépenses vont être brièvement décrites dans les paragraphes suivants, avant que soit abordée la question des positions adoptées à cet égard par les administrations fiscales nationales.

103. Bien qu'ils ne soient pas nombreux, les arrangements de contribution aux dépenses peuvent, dans la pratique, revêtir des formes diverses, mais qu'on peut classer en deux grandes catégories. Il y a d'abord l'accord de partage des coûts, en vertu duquel les membres du groupe conviennent de partager les charges réelles et les risques des activités de recherche et de développement entreprises au profit de chacun d'entre eux. Dans ces cas, chaque participant supportera une part équitable des charges et des risques et, en contrepartie, il aura droit à une part équitable des résultats exploitables des activités de

recherche et de développement. A certains égards, ces arrangements s'apparentent dans leur esprit à une entreprise en participation ou à une société de personnes. En second lieu, il y a ce qu'on peut appeler l'accord de mise en commun des dépenses — très inhabituel entre entreprises indépendantes — par lequel les membres du groupe contribuent d'une façon plus générale au coût du programme de recherche et de développement du groupe. Ordinairement, cette contribution prendra la forme d'un droit forfaitaire, qui ne sera pas lié au coût effectif d'une activité déterminée de recherche et de développement. Ces accords ont plutôt le caractère d'un mandat conféré par les membres d'un groupe à l'entreprise responsable de l'exécution du programme de recherche et de développement (souvent, mais pas nécessairement, la société-mère), qui effectuera elle-même les travaux de recherche et de développement au profit du groupe, ou prendra les dispositions nécessaires à cet effet. Dans ces cas, ce sera une seule entreprise, le plus souvent la société-mère, qui recueillera les résultats effectifs de la recherche et du développement, mais qui assumera la responsabilité essentielle du brevet, encore que les fruits éventuels de la recherche et du développement soient ordinairement mis à la disposition de tous les membres du groupe qui ont contribué aux dépenses.

104. Les entreprises multinationales qui adoptent un système de contribution aux dépenses y voient plusieurs avantages. Certaines estiment que chaque filiale a plus de chances de bénéficier de programmes de recherche de grande ampleur moyennant le paiement d'une part relativement restreinte des frais. Elles peuvent aussi considérer que la contribution au coût est un système plus simple et plus équitable que la cession de droits de licence à l'intérieur du groupe. Le financement par la mise en commun ou le partage du coût a pour avantage que les dépenses sont couvertes à l'avance ou remboursées rapidement. Les entreprises multinationales considèrent que la pratique des accords de contribution aux dépenses stimule la coopération entre les sociétés de recherche et les participants. Elles font observer que des difficultés peuvent surgir lorsque des accords de contribution aux dépenses sont appliqués entre des entreprises de pays différents, du fait que les méthodes comptables et les législations fiscales ne sont pas les mêmes.

105. En principe, seul le coût net de la recherche et du développement est réparti entre les parties à un accord de partage des coûts. Le coût de recherches entreprises sur la demande expresse d'un partenaire, affilié ou non, n'est, par conséquent, pas inclus dans le total des dépenses et ces recherches sont facturées directement à la société qui les a demandées. Les recettes procurées par la cession de droits à des tiers sont elles-aussi déduites. Le solde du coût net est partagé entre les différents partenaires selon une formule convenue et si, pour une année donnée, le montant des redevances excède celui du coût brut,

cet excédent est distribué ou inscrit en crédit. Il semble que la notion de coût net soit largement adoptée, en particulier dans les accords entre sociétés constituées séparément.

106. Les accords de mise en commun des dépenses utilisent différentes méthodes pour mobiliser les fonds de recherche. Dans certains systèmes, les sociétés participantes contribuent au prorata de l'usage qu'elles pensent faire du bien mis au point. Dans de nombreux groupes, les contributions seront fonction du chiffre d'affaires ou des ventes des entreprises participantes, et il existe encore d'autres formules (plus élaborées). Le calcul des contributions ne tient habituellement compte que des coûts nets envisagés. Mais, dans la pratique, les entreprises multinationales définissent le coût net d'une manière qui peut varier en fonction de la méthode qu'ils adoptent pour traiter les coûts couverts et les bénéfices réalisés par la société de recherche dans ses transactions avec des tiers.

107. La coopération dans la recherche et le développement n'est pas confinée aux entreprises associées; elle existe aussi entre entreprises indépendantes. Des sociétés de recherche en participation ont été créées entre des associés privés ou entre des entreprises privées et l'État. Ces sociétés prennent la forme de sociétés de capitaux ou de sociétés de personnes. Le plus souvent, elles travaillent sur des projets de recherche déterminés; mais, parfois, la coopération entre certains participants dans le domaine de la recherche et du développement revêt un caractère plus général. Il apparaît que ces accords prennent ordinairement la forme suivante: les participants conviennent de partager les dépenses de la société de recherche, mais les travaux de recherche entrepris sur demande expresse sont à la charge de la société qui les a sollicités. Dans les autres cas, il semble que le coût peut être réparti proportionnellement à l'utilisation prévue des résultats des recherches, au prorata des parts respectives, ou selon toute autre formule convenue. En échange, il semble qu'ordinairement les participants pourront utiliser gratuitement les biens incorporels mis au point. Les brevets seront normalement la propriété de la seule société de recherche, ou la propriété commune des participants. Cependant, il a paru évident que les accords de ce type restent ordinairement plus limités, quant à leurs objectifs et quant à la mise en commun réelle des activités de recherche et de développement, que ce n'est le cas pour certains arrangements à l'intérieur d'un groupe dont il est fait état plus haut.

Attitude des autorités fiscales

108. Aux États-unis, les accords de partage des coûts à l'intérieur d'un groupe font l'objet de règles particulières. Sous certaines conditions, les entreprises qui participent à de tels accords peuvent fiscale-

ment facturer, ou déduire comme dépenses, les coûts réels sans adjonction d'une marge bénéficiaire. Au Règlement 1482-2(d)4, on entend par accord de partage du coût un accord entre deux ou plusieurs membres du groupe pour le partage du coût et les risques de mise au point d'un bien incorporel en contrepartie d'un « droit spécifique » sur le bien qui pourra être créé. Le terme « droit spécifique » signifie que les entreprises en cause acquièrent le droit spécifique d'exploiter un résultat particulier des recherches effectuées. La contribution au coût doit être raisonnablement en rapport avec le droit incorporel qui est conféré. Ainsi, elle sera normalement plus faible si le champ d'application des droits qui pourront être transférés est limité sur le plan géographique. Lorsqu'un tel accord a pour parties les membres d'un groupe, il doit être conclu à l'avance et par écrit. Il doit refléter la volonté sincère des participants de supporter leur part respective de l'ensemble des dépenses et des risques de la mise au point selon le principe de la pleine concurrence, c'est-à-dire que les modalités et conditions doivent être comparables à celles qui auraient été adoptées par des partenaires indépendants dans une situation similaire. Si ces conditions sont remplies, et si le projet de recherche donne des résultats satisfaisants, des droits sur le bien incorporel pourront être conférés gratuitement aux participants du groupe. Par contre, chaque participant n'est pas dispensé de verser une part du coût de la recherche si celle-ci n'aboutit pas, ou bien si les recherches aboutissent mais ont une juste valeur marchande inférieure à la part des dépenses qui a été supportée par la société en vertu de l'accord.

109. La principale raison pour laquelle l'administration fiscale aux États-Unis a été amenée à adopter ces règles est que différentes formes d'accords de partage du coût existaient dans la pratique et qu'il a paru nécessaire d'ajuster en conséquence la réglementation. L'application de ces accords de partage des coûts à l'intérieur de groupes est considérée comme positive et il ne semble pas que ces accords aient donné lieu à une évasion fiscale. On estime que les accords de partage des dépenses ne comportent pas plus de risques d'évasion fiscale que tout autre type d'opération à l'intérieur d'un groupe. Les autorités fiscales tiennent strictement compte des « faits et circonstances » propres à chaque cas. L'application des contrats de partage des coûts n'a pas posé de problèmes particuliers. Il semble que l'administration fiscale des États-Unis ait eu surtout à s'occuper d'entreprises multinationales qui avaient leur siège aux États-Unis et qui récupéraient les dépenses de recherche et de développement de centres de recherche américains auprès d'entreprises associées. Cependant, dans la situation inverse, l'administration fiscale accepterait de considérer les versements effectués comme des dépenses déductibles si l'accord de partage des dépenses répondait aux conditions prévues par les régulations.

110. Les autres pays représentés au Groupe d'étude n'ont guère l'expérience d'accords de partage des coûts analogues à ceux qui ont été admis par la réglementation des États-Unis. Ils n'ont donc pas éprouvé le besoin d'élaborer des règles spéciales concernant la déductibilité de ces paiements en tant que dépenses ou le régime à appliquer aux recettes d'un centre de recherche situé sur leur territoire; mais ils pourraient être amenés de plus en plus à s'occuper de ces cas.

Problèmes de politique fiscale

111. On a déjà mentionné les difficultés d'ordre théorique et pratique rencontrées lors du calcul du coût des activités de recherche et de développement nécessaires pour qu'une invention ou un procédé nouveau arrive au stade de l'exploitation commerciale et le caractère incertain de sa rentabilité ultérieure. Les dépenses de recherche et de développement peuvent être récupérées au moyen des transferts individuels du droit d'utiliser les biens incorporels selon les modalités exposées à la sous-section A; mais les accords de contribution au coût constituent une autre possibilité. Les accords de partage des coûts et de mise en commun des dépenses sont la source de nombreuses difficultés pour les autorités fiscales, qui seront souvent amenées à ajuster, fiscalement, les paiements effectués entre les parties. Cependant, les décisions prises à ce sujet dépendront beaucoup des modalités particulières de l'accord au sein d'une entreprise multinationale et des justifications fournies quant aux avantages reçus et aux dépenses encourues.

Justification des avantages

112. Les termes et conditions des accords de contribution aux dépenses doivent être examinés avec soin dans chaque cas particulier afin de déterminer si les recherches sont réellement effectuées dans l'intérêt et au profit des parties en cause; c'est ainsi qu'un avantage potentiel ne sera tenu pour un avantage réel que si la partie en cause est véritablement intéressée, et de façon substantielle, par les résultats futurs des travaux de recherche. Comme dans le cas des contrats de licence, l'examen des avantages effectivement obtenus, ou susceptibles de l'être, est un élément essentiel. Ainsi, entre autres conditions, les recherches entreprises devront être étroitement liées aux besoins spécifiques des participants. Les conditions et modalités de l'arrangement doivent être comparables à celles qui auraient été adoptées par des parties indépendantes dans des circonstances similaires. Les accords de contribution aux dépenses entre des parties indépendantes sont rares, sauf pour des projets spéciaux, de sorte qu'il faudra prouver que les participants sont réellement en mesure de bénéficier des divers projets de recherche. Normalement, seules des entreprises

manufacturières devraient participer à des accords de contribution aux dépenses, car il est naturel que des entreprises commerciales cherchent à couvrir leurs frais avec le prix des produits vendus; mais il peut y avoir des exceptions. Les contributions des participants doivent être versées pour des projets de recherche qui les intéressent réellement et ne pas donner lieu à une accumulation de fonds exagérée auprès de la société de recherche.

113. Dans la plupart des pays, les termes d'un accord de contribution aux dépenses seront normalement consignés par écrit dans un contrat préalablement conclu. Ces termes et conditions doivent être définis avec précision et une formule vague ne serait pas suffisante. De plus, les participants à un accord de contribution aux dépenses devraient être à même de prouver que les activités de recherche et de développement qu'ils financent sont conformes à l'accord écrit et que les travaux ont été ou seront réellement effectués. Tous les éléments nécessaires pour établir que les recherches ont été menées dans l'intérêt d'une entreprise particulière et pour lui prouver l'avantage réel qu'elle en escompte, doivent être fournis à la demande des administrations fiscales concernées. Là encore, c'est la teneur même de l'accord qui importe, et non sa forme.

114. Il ne saurait être question que tous les projets de recherche, voire la plupart d'entre eux, puissent être fructueux; mais, si un membre d'une entreprise multinationale qui participe à un accord de contribution aux dépenses n'a pas bénéficié d'avantages substantiels sur une longue période, cela pourrait signifier, puisque les budgets de recherche d'entreprises indépendantes sont naturellement orientés vers le profit, que les recherches n'ont pas été menées dans l'intérêt ni au profit de cette société particulière. Dans ces conditions, une entreprise indépendante n'accepterait sans doute pas de continuer à participer à un tel accord.

Montant de la contribution

115. Lorsqu'un accord de contribution aux dépenses de recherche et de développement a été admis dans son principe, le calcul du montant des charges déductibles fiscalement se heurte à un certain nombre de difficultés, celles-ci sont dues au fait que ces arrangements peuvent en effet ouvrir la voie à des transferts de bénéfices sous le couvert de déductions au titre de charges. Cela rend d'autant plus nécessaire une interprétation stricte de la notion d'avantage réel, car il faut établir que seules sont imputées aux participants les charges qui sont réellement liées aux travaux de recherche et développement menés dans leur intérêt.

116. Lorsqu'un accord de contribution aux dépenses est admis, on estime que les entreprises participantes peuvent partager non seulement le coût direct, mais aussi certains coûts indirects de la recherche et du développement. Par coûts indirects, il faut entendre les coûts qui ne sont pas spécifiquement rattachés à une activité particulière de recherche ou de développement, mais qui sont liés au coût direct. Seraient ainsi incluses les charges de surveillance, les charges administratives ou d'autres frais généraux, conformément à la pratique comptable généralement admise. Dans la pratique, il peut cependant être difficile d'imputer les coûts indirects avec précision.

117. Certaines dépenses en capital concernant, par exemple, les bâtiments, les machines et autres actifs nécessaires à la recherche, peuvent être réparties sur la base des abattements pour amortissement. On peut avoir à tenir compte des abattements spéciaux pour les dépenses en capital de recherche et de développement. Des problèmes peuvent surgir du fait que la législation fiscale et les pratiques suivies en matière d'amortissement sont parfois très variables selon les pays.

118. Dans un véritable accord de partage des coûts, seuls les coûts nets peuvent être répartis, les dépenses occasionnées par des recherches entreprises sur demande étant entièrement à la charge de la partie qui les a sollicitées, et les recettes procurées par la cession de droits ou la vente d'actifs liés à la recherche étant déduites du montant à répartir entre les participants, comme toute subvention publique accordée au centre de recherche. Tout excédent des recettes sur les dépenses brutes d'une année sera normalement distribué ou crédité aux entreprises qui ont conclu l'accord. Dans un accord de mise en commun des dépenses, la question de savoir si, et dans quelle mesure, il doit être tenu compte pour le calcul des contributions, des rémunérations que la société de recherche à reçues de tiers, ou des subventions publiques, pourra dépendre de la formule retenue par le groupe pour la détermination de ces contributions (cf. paragraphe 106). Il n'apparaît pas essentiel de tenir compte des rémunérations reçues de tiers si elles sont de très faible importance. Comme dans le cas des accords de licences et redevance, il importe que les administrations fiscales veillent à ce que les dépenses de recherche et de développement ne soient pas incluses, là encore, dans le prix des biens qui ont été vendus à l'un des participants à l'accord, sinon il y aurait double comptabilisation des dépenses.

119. La question se pose de savoir si les contributions des participants à un accord de contribution aux dépenses devrait comporter un élément de bénéfice. Lorsque des travaux de recherche et de développement ont été entrepris sur commande, l'entreprise procédant à la recherche le fera normalement en vue de réaliser des bénéfices, et elle

demandera donc, en plus du remboursement des frais engagés, une marge bénéficiaire. Il s'ensuit qu'une telle marge représentera, pour les entreprises participantes, un élément de dépenses à leur charge. Il a été noté que les règles en vigueur aux États-Unis dans le cas de certains accords de partage des coûts (cf. paragraphe 109) considèrent que les participants ne supportent que le coût net de la recherche réalisée en vertu de l'accord, et l'on s'est demandé comment il convenait de traiter les accords de partage des coûts dans lesquels la société procédant à la recherche ne facture aux bénéficiaires que le coût supporté pour cette recherche, sans addition de marge bénéficiaire. Il semble que, dans la mesure où l'entreprise chargée de la recherche n'encourt pas de risques puisqu'elle peut s'attendre à ce que ses coûts soient supportés par les entreprises qui participent, une marge bénéficiaire ne devrait pas tenir compte de ces risques et être limitée à la rémunération de son activité d'organisation et de conduite du ou des projets de recherche considérés. Cependant, il semble difficile de croire que les cas d'accords de partage des seuls coûts réels soient fréquents entre sociétés indépendantes. En conséquence, il semble correct, d'ordinaire, d'exiger une marge bénéficiaire dans les cas d'accords de contribution aux dépenses.

120. On doit aussi examiner le régime fiscal des contributions versées à une société de recherche constituée séparément par des entreprises associées. Ces sociétés effectuent des recherches dans l'intérêt d'autres membres du Groupe et n'exploitent pas les résultats de ces recherches pour leur propre compte. On estime que ces sociétés de recherche devraient normalement majorer d'une marge bénéficiaire le montant des dépenses dont elles demandent la couverture pour tenir compte des efforts qu'elles déploient afin d'organiser et de conduire les travaux de recherche.

La répartition entre les participants

121. Les dépenses de recherche et de développement doivent être réparties d'une manière juste et équitable entre les participants à un accord de contribution aux dépenses. Il n'y a pas de formule d'application universelle, car les circonstances peuvent être très variables. Certaines entreprises multinationales répartissent les coûts au prorata des avantages escomptés des parties en cause, ce qui paraît raisonnable. D'autres groupes répartissent les coûts en fonction du chiffre d'affaires respectif des participants, cette règle empirique peut permettre de déterminer raisonnablement les avantages dont les participants bénéficieront ultérieurement; mais elle peut aussi conduire à des distorsions et les administrations fiscales des pays concernés devront surveiller de près l'application de cette formule de répartition.

Autres aspects

122. Le régime fiscal des contributions aux dépenses de recherche et de développement effectuées par une autre entreprise à l'étranger dépendra des législations des pays concernés. Sous de telles législations les versements peuvent être considérés comme des charges déductibles ou peuvent, dans certaines circonstances, être portés à un compte de l'actif, selon les méthodes comptables choisies, lorsqu'un choix est permis quant à la ligne d'action qui paraît la plus avantageuse ou la plus prudente à l'entreprise multinationale. Des règles spéciales peuvent être appliquées lorsqu'une entreprise effectue des paiements à une entreprise de recherche constituée en entité distincte qu'elle a créée en commun avec d'autres entreprises (Voir l'Appendice à ce chapitre).

123. La retenue à la source qui existe dans certains pays sur les redevances ne sera sans doute pas perçue par l'administration fiscale lorsque les parties ont conclu un accord de contribution aux dépenses, et cela peut-être un élément important qui entre en considération dans les préférences des entreprises multinationales pour ces arrangements. Dans le contexte du problème que pose l'inclusion d'une marge bénéficiaire dans les contributions aux dépenses (qui est examiné aux paragraphes 119 et 120), on s'est demandé si ces cotisations, quand elles comprennent un élément de bénéfice, comme les redevances, ne devraient pas être aussi soumises à une retenue à la source. On est d'avis que ces paiements sont des éléments qui entrent dans le calcul des bénéfices commerciaux et ils ont un caractère différent de celui des redevances. Ils ne devraient donc pas être soumis au régime pour l'imposition à la source (voir aussi paragraphe 174).

124. La nécessité d'obtenir des entreprises multinationales les renseignements appropriés, qui a été mentionnée plus haut, se pose a fortiori dans le cas d'accords de contribution aux dépenses, et appelle la coopération des membres du Groupe.

Section II

PRIX DE TRANSFERT DU DROIT A L'UTILISATION DES MARQUES

125. Les problèmes des prix de transfert concernant les marques de fabrique ou de commerce et les noms commerciaux sont examinés dans les paragraphes suivants. Nombre de considérations qui suivent seraient également applicables si l'on envisageait les prix de transfert portant sur des droits incorporels analogues comme les dessins et modèles. Il ne sera pas question ici des opérations de « franchising ».

Quelques aspects juridiques et économiques des marques

126. Il existe des différences fondamentales entre marques et brevets, la principale étant que les marques sont des instruments de commercialisation, alors que les brevets concernent essentiellement le droit de produire des marchandises. Un brevet donne le droit exclusif d'utiliser une invention donnée pendant une durée nécessairement limitée. Une marque confère à son propriétaire le droit de l'utiliser comme signe distinctif pour identifier des produits ou des services déterminés d'un fabricant ou d'un commerçant déterminé et, en conséquence, interdire à des tiers de l'utiliser à des fins analogues. Cependant, les marques ne confèrent pas de droits de monopoles: il n'est pas interdit aux concurrents de vendre des articles identiques ou analogues, pour autant qu'ils les différencient par des signes distincts. Une marque peut durer indéfiniment; sa protection ne cessera que dans des cas particuliers (renonciation volontaire, non renouvellement en temps utile, annulation faisant suite à une décision judiciaire, etc.). Les brevets sont habituellement pris à l'issue de travaux de recherche et de développement qui ont fait encourir à leur réalisateur risques et frais et celui-ci essaiera de rentrer dans ses frais en concluant des accords de vente ou de licence. La création juridique d'une marque n'est pas très onéreuse, mais lui donner de la valeur et veiller à ce que celle-ci se maintienne ou s'accroisse sera très souvent coûteux et exigera habituellement le lancement à grands frais de campagnes publicitaires intensives ainsi que des dépenses qui peuvent être considérables,

pour contrôler la qualité du produit portant la marque. Ces dépenses peuvent ne pas incomber seulement au propriétaire de la marque, mais être supportées aussi par le licencié. D'un autre côté, il arrive que la qualité exceptionnelle des brevets soit un instrument très efficace de commercialisation analogue à une marque et les redevances versées pour avoir le droit d'utiliser ces brevets devront peut-être être examinées comme le seraient des paiements faits pour avoir le droit d'utiliser une marque.

127. Une marque assure la protection (en général indéfiniment renouvelable) dans les conditions prévues par la loi, d'un nom, d'un symbole ou d'un signe exclusif qui ne peut désormais être utilisé qu'avec la permission du propriétaire. Elle peut favoriser la commercialisation de produits brevetés, mais elle peut aussi être utilisée comme une sorte de cachet qui confère au produit ou au service qui porte son empreinte une situation favorable sur le marché, même s'il ne bénéficie de la protection d'aucun brevet (que les brevets soient venus à expiration ou qu'ils n'aient jamais existé). La valeur d'une marque dans un pays donné dépend de la nature du droit que lui confère la loi de ce pays, de l'étendue et du succès des dépenses engagées pour imprimer l'image des produits ou des services dans l'esprit des clients éventuels; elle est aussi fonction de la répartition de ces dépenses entre le propriétaire de la marque et le licencié, comme aussi de la valeur du marché auquel la marque permettra d'accéder.

128. Une marque peut remplir diverses fonctions :

- a) Habituellement elle indiquera l'origine d'un produit ou d'un service, montrant que tel produit ou tel service provient du propriétaire de la marque, du fait que celui-ci l'a fabriqué, l'a choisi, le garantit ou le commercialise.
- b) Normalement aussi le consommateur y verra une garantie de la qualité d'un produit ou d'un service déterminé. De nos jours, les consommateurs semblent beaucoup plus s'intéresser à cette garantie de qualité qu'à l'origine même des produits ou des services. Aussi le droit moderne sur les marques admet-il qu'une marque ne doit pas nécessairement indiquer l'origine du produit ou du service auquel elle est attachée.
- c) Elle pourra représenter une valeur publicitaire importante. Souvent une entreprise s'édifie autour d'une marque et la renommée « goodwill » peut reposer sur elle. Une marque peut aussi donner à certains produits ou services une valeur considérable et une grande « force de pénétration » et devenir ainsi un instrument de commercialisation particulièrement efficace. Cette force de péné-

tration peut être telle qu'elle étend à d'autres biens ou services, provenant ou non de la même entreprise, la renommée attachée au premier produit portant cette marque.

129. Une marque pourra être attachée soit à un produit déterminé soit à une série d'articles. Elle sera utilisée le plus souvent sur le marché de la consommation, mais elle peut exister aussi à d'autres stades du marché. Les services eux aussi peuvent être fournis sous une marque déterminée. Une marque de fabrique ou de commerce appartient habituellement à une seule personne, par exemple à une société juridiquement indépendante. La marque est enregistrée et bénéficie d'une protection dans un pays donné, mais les mêmes éléments pourraient être enregistrés en tant que marques de fabrique ou de commerce dans d'autres pays, ou internationalement.

130. Un nom commercial (souvent le nom d'une entreprise) peut avoir la même force de pénétration qu'une marque et il peut être déposé comme elle. Par exemple, les noms de certaines entreprises multinationales dans les branches des produits pharmaceutiques ou de l'électronique, ont une grande valeur pour la promotion des ventes et ils peuvent être utilisés pour la commercialisation d'un grand nombre de produits ou de services. Les noms de personnages connus, de stylistes, de sportifs, d'acteurs, de personnes appartenant au monde du spectacle etc. peuvent aussi être utilisés comme noms commerciaux et/ou comme marques et se sont souvent révélés des instruments de commercialisation particulièrement efficaces.

Le contrat de licence de marque

131. On s'accorde aujourd'hui à reconnaître qu'une marque peut faire l'objet d'une vente ou de tout autre transfert. On admet aussi, en principe, que le propriétaire d'une marque peut permettre à une autre personne de l'utiliser sous certaines conditions. La concession d'une licence de marque est devenue une pratique fréquente, particulièrement dans le commerce international.

132. Les contrats de licences qui sont conclus en pratique sont de nature variée. Toutefois, les deux situations qui se rencontrent le plus fréquemment sont celles dans lesquelles le propriétaire de la marque peut accorder une licence soit à un revendeur qui est autorisé à l'utiliser pour vendre les produits fabriqués par le concédant soit à une entreprise qui l'utilise pour des marchandises qu'elle produit elle-même ou qu'elle se procure à d'autres sources. De même, les clauses et conditions des accords de licence peuvent être extrêmement diverses.

133. Le propriétaire d'une marque ne garantit pas seulement la validité de la marque dont il concède une licence, mais veille encore à ce qu'elle soit correctement utilisée et protégée contre les contrefaçons de tiers. A la concession d'une licence de marque s'attachent presque toujours les efforts du concédant de maintenir l'image de marque du produit et d'exercer un strict contrôle de la qualité du produit ou de ses composants, des procédés de transformation, de fabrication et des conditions de stockage des produits qui vont être vendus sous cette marque. Si le concédant veut s'assurer que les produits fabriqués et vendus ou les services rendus sous le couvert de la marque dont il a concédé la licence répondent aux normes de qualité qu'il a fixées, il sera presque automatiquement conduit à exercer une certaine direction technique. Par ailleurs, le licencié devra souvent coopérer à la promotion de la marque dans l'intérêt mutuel des co-contractants et rester attentif à l'évolution de l'attitude des consommateurs. Parce qu'elle est caractéristique de tout contrat de licence de marque, la collaboration entre licencié et concédant ne sera pas sans incidence sur la nature et sur le montant des versements prévus dans les contrats.

134. La concession d'une licence d'une marque peut être étroitement rattachée à d'autres transactions entre les mêmes parties. Un premier exemple est celui dans lequel le concédant fournit une assistance technique. Dans d'autres cas, le propriétaire de la marque peut vendre au licencié des produits finis ou semi-finis. De même, une entreprise peut être autorisée à utiliser un brevet pour la production et une marque pour la commercialisation de certaines marchandises. En pratique, les contrats de licence généraux englobant un ensemble d'opérations et autre arrangements analogues sont très fréquents.

135. Des contrats plus complexes et des arrangements d'une plus large portée sont fréquents entre entreprises associées. Les accords de concession réciproques de licences peuvent revêtir des formes diverses et des entreprises associées peuvent accepter de mettre en commun leurs licences. Il semble que les entreprises multinationales fassent largement usage également d'« arrangements globaux » dans lesquels en échange de contrepartie, tous les membres du groupe ont le droit d'utiliser les marques de fabrique ou de commerce, les noms commerciaux, les brevets et autres éléments incorporels mis au point par n'importe lequel des membres de ce groupe.

Considérations ayant une incidence sur la valeur d'une marque

136. Une marque nouvelle, ou une marque nouvellement introduite sur un marché donné, peut être sans valeur ou n'avoir qu'une valeur minime: cette valeur peut aussi varier au cours des ans à mesure que la marque s'impose sur le marché (ou qu'au contraire, elle perd de

son influence): cela dépendra dans une certaine mesure de l'efficacité de la promotion de la marque sur le marché. Dans certains cas, la valeur de la licence peut croître par suite des efforts et des dépenses du licencié; il n'est pas rare que cette possibilité soit consacrée par la renonciation à toute redevance ou par le versement de montants forfaitaires. Il peut arriver aussi que le concédant subventionne les efforts particuliers faits par le licencié. Dans de tels cas, la répartition entre le concédant et le licencié des obligations et des dépenses qu'exige l'utilisation effective de la marque, dépendra principalement, dans une situation de pleine concurrence, de l'avantage relatif escompté par les parties. En particulier, si la concession de la licence de marque est liée à des transferts de produits ou de services qui font l'objet de la marque, il peut falloir tenir compte des prix de transfert correspondants pour évaluer la redevance adéquate.

137. Les considérations qui précèdent rendent nécessaire, lorsqu'on essaie de déterminer le prix de pleine concurrence applicable aux droits d'utilisation d'une marque ou d'un nom commercial, d'envisager la question sous un angle assez différent, à certains égards, de celui qu'on adopterait dans le cas d'un brevet ou d'un bien incorporel analogue. De même que pour les transferts de technique, il est fondamental ici d'en déterminer l'avantage. Pour cela, il faut évaluer toutes les obligations prévues dans le contrat de licence ainsi que les frais dont seront vraisemblablement grevées ou dispensées les deux parties. Les frais que le contrat met à la charge du licencié auront une incidence sur le montant de la redevance qui lui sera demandée. Pour déterminer le prix de pleine concurrence, il sera parfois possible de se référer à des prix comparables sur le marché si des marques ayant des effets analogues sont concédées à des tiers sur ce marché. Mais, comme pour les redevances de brevet, il est possible qu'il n'existe guère d'éléments permettant d'effectuer ce genre de comparaison (de plus, l'impact et la valeur d'une marque sur un marché donné ne seront pas nécessairement les mêmes que sur un autre marché). Fonder ces calculs sur les frais encourus pour développer la marque ne sera pas d'une grande utilité, car ceux-ci ne seront ordinairement pas décisifs. Il peut être intéressant de prendre en considération par contre, les frais encourus pour garder à la marque sa valeur, notamment les frais de publicité et ceux qui sont inhérents aux contrôles de qualité. Si des éléments suffisants sont réunis, il peut être fructueux de comparer le volume des ventes, les prix pratiqués et les bénéfices réalisés sur les produits qui font l'objet de la marque à ceux de produits analogues qui ne portent pas cette marque.

Appendice

RÉGIME FISCAL DES ACTIVITÉS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT¹

138. *Déductibilité des dépenses de recherche et de développement*

a) Les dépenses de recherche et de développement peuvent fiscalement soit être traitées comme des charges courantes, soit être portées à un compte de l'actif. La règle générale est que les dépenses de recherche et de développement qui sont encourues pendant l'année d'imposition au titre d'opérations commerciales sont considérées comme des charges courantes qui fiscalement peuvent être déduites du bénéfice. Ces dépenses peuvent être liées à un programme général de recherches ou à un projet particulier, et le contribuable peut ou non avoir obtenu un brevet pour protéger le résultat de ses travaux. Les pertes fiscales peuvent être reportées.

b) Aux-États-Unis, le contribuable peut choisir la méthode qui est la plus avantageuse pour lui et ainsi soit déduire ses dépenses de recherche et de développement, soit les porter à un compte de l'actif pour les amortir les années suivantes. En Allemagne, en France et en Suisse, les dépenses de recherche et de développement qui sont déductibles doivent être considérées comme telles; le contribuable n'a pas d'autre choix. Au Royaume-Uni, les dépenses de recherche et de développement sont déductibles; rien ne s'oppose cependant à ce que le contribuable les porte à un compte de l'actif pour les amortir ensuite sur un certain nombre d'années, s'il préfère cette pratique comptable.

c) Aux États-Unis, les règles applicables aux dépenses différées sont les suivantes : dans le calcul du revenu imposable, des dépenses différées peuvent venir en déduction de l'impôt sur une période d'au moins 60 mois au choix du contribuable. La période s'ouvre le mois au cours duquel le contribuable réalise pour la première fois un bénéfice à la suite de ses dépenses.

d) Toutefois, des règles différentes s'appliquent lorsqu'il est clair

1. Ces notes reflètent certains aspects de la situation au 1^{er} janvier 1979.

que les dépenses de recherche et de développement sont des dépenses en capital. Les dépenses affectant des bâtiments, des machines et autres actifs doivent être inscrites à un compte de l'actif et un abatement pour amortissement raisonnable est prévu. Dans certains pays, des abattements spéciaux sont accordés pour les actifs consacrés à la recherche. En France, un abatement spécial de 50 % est prévu pour les bâtiments affectés à des travaux de recherche. Un abatement similaire, limité à 30 % pour les bâtiments et à 50 % pour les autres actifs, est accordé en Allemagne, si les actifs ont été achetés ou créés avant le 31 décembre 1974. Au Royaume-Uni, le montant total des dépenses encourues pour la recherche scientifique est déductible. Aux États-Unis, aucun abatement spécial n'est accordé, mais les abattements pour amortissements ou épuisement d'un actif peuvent être considérés comme des dépenses de recherche et de développement; et ces dépenses peuvent donc être reportées de la façon indiquée à l'alinéa c) ci-dessus. En outre, dans certains pays, des subventions sont accordées pour l'achat ou la création par le contribuable d'actifs consacrés à la recherche. Une subvention de 7,5 % ou de 20 %, selon le coût de ces actifs, peut être obtenue en Allemagne dans certaines conditions.

Sociétés de recherche en commun

e) Souvent, des entreprises s'associent et créent une société particulière chargée de faire de la recherche à leur profit commun. Si cette société est constituée sous la forme d'une société de personnes, les pertes encourues à l'occasion de ses activités de recherche pourront normalement être compensées sur les bénéfices réalisés par les associés eux-mêmes dans le même pays. Mais, une compensation internationale des profits et pertes n'est souvent pas possible entre les sociétés qui opèrent dans les pays différents. En France, une nouvelle forme juridique de société, appelée « groupement d'intérêt économique » se prête particulièrement bien à des activités de recherche en commun¹. Si une société de recherche est constituée sous la forme de société par actions, ses pertes ne pourront pas normalement être compensées sur les bénéfices réalisés par les différentes sociétés actionnaires.

f) Ordinairement, les contributions au capital d'une société de recherche ne pourront pas être déduites par les entreprises participantes. Dans le cas d'une société de capitaux, un amortissement des

2. Le GIE est une entité juridique. Comme il est régi par un petit nombre de règles contraignantes, les participants peuvent l'adapter à des situations diverses. En cas de perte, celle-ci peut être compensée sur les bénéfices réalisés par les associés (comme dans le cas d'une société de personnes).

actions ne sera pas normalement autorisé. Cependant, en France, les sociétés qui détiennent des participations au capital de sociétés de recherche agréées par le gouvernement peuvent exceptionnellement amortir jusqu'à 50 % leurs contributions si certaines conditions sont remplies.

CHAPITRE IV

PRESTATIONS DE CERTAINS SERVICES A L'INTÉRIEUR D'UN GROUPE DE SOCIÉTÉS

INTRODUCTION

Observations préalables

139. Toute entreprise multinationale doit normalement prendre des dispositions pour être à même de fournir aux entités qui la composent un large éventail de services, essentiellement d'ordre administratif, technique et commercial; on peut citer dans ce contexte les activités importantes de contrôle qui sont indispensables pour mettre en œuvre la stratégie globale du groupe [constitué par la société-mère et ses filiales]. Le coût de ces services peut être supporté initialement par la société-mère, ou par une ou plusieurs sociétés du groupe et il peut être récupéré par des moyens divers auprès des autres membres du groupe. La pratique suivie par les entreprises multinationales pour répartir le coût de ces services varie beaucoup, notamment en fonction du type de service, des circonstances propres à chaque cas et aussi des traditions de chaque groupe et des pays où le groupe opère. Les autorités fiscales nationales s'intéressent nécessairement beaucoup aux solutions adoptées par les entreprises multinationales pour facturer le coût des services, car la formule retenue peut avoir une incidence importante sur la répartition des bénéfices entre la société-mère et les autres entreprises associées. En outre, si les administrations fiscales nationales n'ont pas certaines similitudes de vues à l'égard de ces problèmes, des prétentions fiscales concurrentes risquent de surgir, entraînant une double ou multiple imposition des bénéfices.

Portée du chapitre

140. Le présent chapitre n'aborde que le régime applicable aux services dont la caractéristique est d'être fournis à l'intérieur d'un groupe d'entreprises fortement intégrées et qui, par conséquent,

lorsqu'ils sont rendus entre des entreprises indépendantes ne le sont pas habituellement dans la même mesure et sous la même forme, encore que ces services fassent parfois l'objet de contrats avec des tiers, notamment avec des entreprises de services spécialisées. Toutefois, le présent rapport n'étudie qu'incidemment les industries de services pour lesquelles la prestation de service fait partie de leur activité normale. Les activités des entreprises multinationales opérant dans les secteurs des assurances, de la banque, du tourisme, des communications, des transports, des conseils en gestion d'entreprise, de la publicité, etc., peuvent poser des questions particulières que ce rapport n'aborde pas.

141. Comme on l'a déjà noté, les arrangements adoptés au sein d'un groupe pour concéder l'utilisation de biens incorporels ont des traits communs avec les accords conclus pour la prestation de services. Dans certains cas, comme dans celui des contrats de « know-how », il peut même être très difficile de déterminer où se trouve exactement la ligne de démarcation (voir paragraphe 85). Là encore, il n'est pas rare qu'un transfert de techniques comporte la prestation de services auxiliaires. Toutefois, dans le présent rapport, la rétribution des services est traitée séparément, de façon à pouvoir analyser les problèmes particuliers qu'elle peut poser pour la détermination des bénéfices des différentes entités d'un groupe multinational.

142. On trouvera dans la Section I quelques brefs commentaires sur la nature des services fournis à l'intérieur d'une entreprise multinationale et sur les modalités selon lesquelles la prestation des services est organisée. La Section II présente une approche du régime fiscal appliqué aux prestations de services rendus à l'intérieur d'un groupe de sociétés. La Section III récapitule les principales conclusions qui ont été tirées.

Section I

LES PRESTATIONS DE SERVICES DANS UN GROUPE D'ENTREPRISES ASSOCIÉES

143. Certains des services fournis à l'intérieur d'une entreprise multinationale font partie d'un ensemble de services qui ont un caractère permanent (par exemple, l'assistance technique); d'autres sont davantage de caractère épisodique, tels que les services de « dépannage » (« trouble-shooting »). Certains services sont manifestement identiques à ceux qui pourraient être rendus par des sociétés indépendantes spécialisées, tels que les services de nature juridique ou financière; d'autres services (tels que le contrôle interne du groupe, les conseils financiers ou la formation du personnel) sont plus spécifiques d'une entreprise multinationale parce qu'ils font partie de la politique plus ou moins intégrée de l'ensemble du groupe, encore que ces mêmes services puissent dans une large mesure être fournis par des sociétés indépendantes; d'autres enfin, sont liés à l'activité de la société-mère dans son rôle de « surveillant ». Chaque entreprise multinationale se distingue par les types de services qu'elle fournit et par la manière dont elle les fournit; seule une analyse fonctionnelle de chaque cas pourra montrer le rôle de chaque entité, qu'il s'agisse de la société-mère, d'un centre régional ou administratif ou d'une entreprise associée. Mais, dans tous les cas, la société-mère devra habituellement assumer des tâches spéciales de coordination et de contrôle, qu'elle déléguera parfois en partie à d'autres centres de contrôle. On notera aussi que la société-mère est, en fin de compte, actionnaire des filiales du groupe, encore que certaines entreprises du groupe compteront souvent d'autres actionnaires.

144. Les services techniques sont très souvent liés à un transfert de techniques (brevets et know-how) ou à une vente et, dans ces cas, ils pourront être, ou non, rémunérés séparément. Dans d'autres cas, la prestation de services techniques peut intervenir à l'occasion de nouveaux plans de production, d'une mesure de rationalisation, d'un contrôle de qualité ou d'autres améliorations. Parmi les services de caractères administratif et commercial on peut citer ceux qui sont liés à des

opérations financières (tels qu'une augmentation de capital, un contrat de prêt, un contrôle des disponibilités de trésorerie et de la solvabilité), les services concernant l'emploi et les questions sociales, une assistance pour les investissements et la production, la coordination à l'intérieur du groupe, les questions de commercialisation et de vérification comptable notamment le contrôle de la production et des ventes et d'autres questions budgétaires plus générales.

145. Pour les besoins de l'analyse, le présent rapport classe les activités ayant un caractère de services fournis à l'intérieur d'un groupe d'entreprises associées en trois catégories. Dans une première catégorie entrent les activités de la société-mère en sa qualité d'actionnaire. Un second groupe d'activités comprendra les services qui sont fournis sans aucun doute possible au profit d'une ou plusieurs entreprises associées. Une troisième catégorie comprend les services qui peuvent profiter à des degrés divers à la société-mère, à l'ensemble du groupe et à une ou plusieurs entreprises associées particulières. Dans la pratique, il ne sera pas toujours facile de classer une activité de service déterminée dans l'une ou l'autre de ces catégories. Ce problème sera étudié de façon plus approfondie aux paragraphes 154 à 156 ci-après.

146. L'une des particularités des services fournis par les entreprises multinationales est que certains d'entre eux sont rendus sur demande c'est-à-dire en fonction des besoins. La société-mère, voire une société constituée spécialement à cette fin, peut ainsi être prête à fournir par exemple des avis d'ordre financier, administratif, technique, juridique, ou fiscal, et à aider les membres du groupe à tout moment en contrepartie d'une rétribution qui prendra ordinairement la forme d'un droit ou d'une contribution forfaitaire annuelle, versée par chacun des membres en fonction de son chiffre de ventes ou de son chiffre d'affaires, etc. Mais ces services sur demande peuvent aussi être rétribués à chaque fois qu'ils sont rendus.

147. La pratique suivie par les entreprises pour facturer le coût des services à l'intérieur du groupe ou, suivant le cas, pour répartir les dépenses centrales, varie selon les circonstances et la structure de chaque groupe. Il ne semble pas y avoir de système uniforme par branche d'activité ou par pays. Plusieurs entreprises multinationales considèrent que certaines charges découlant des activités du personnel central sont engagées principalement au profit de la société-mère, de sorte que le coût des services administratifs ou « de direction », qui sont inhérents à la fonction de société-mère ne sera alors pas réparti. Mais il semble que ce genre de services ne puisse pas être bien défini et que la gamme des services ainsi fournis varie d'une entreprise multinationale à une autre.

148. D'autres entreprises multinationales appliquent plutôt une notion globale de répartition tenant surtout compte des dépenses, considérant qu'on ne respecterait pas les réalités économiques si l'on écartait le coût de certains services du fait que toutes les activités de la société-mère sont exercées dans l'intérêt et au profit de l'ensemble du groupe. A leur avis, il serait artificiel de dissocier certaines catégories de services étant donné que ce qui compte, ce sont les résultats à long terme du groupe et de ses membres en tenant compte de la poursuite de l'ensemble de leurs activités. En conséquence, toutes les dépenses de la société-mère ou de la société de services sont imputées aux membres du groupe au prorata de leurs ventes ou de leur chiffre d'affaires. La répartition des coûts est parfois limitée aux seuls services mais il arrive que les entreprises associées versent une rémunération forfaitaire en contrepartie du droit d'utiliser des brevets, procédés techniques et marques de fabrique et de bénéficier de services divers (c'est ce qu'on appelle l'arrangement global — « package deal »). Le coût des activités centrales du groupe peut aussi être répercuté sur le prix des produits livrés aux entreprises associées. Une marge de bénéfice s'ajoute parfois aux dépenses à répartir.

Section II

L'IMPOSITION DES SERVICES FOURNIS A L'INTÉRIEUR D'UN GROUPE

149. On peut résumer de la façon suivante les différentes étapes à suivre par les autorités fiscales: en premier lieu, quel est le type de service rendu? En second lieu, ces services ont-ils conféré un avantage à une ou plusieurs entreprises associées? (et question corrélative: ces entreprises doivent-elles rémunérer ces services?) Lorsque ces questions auront été résolues, les autorités fiscales devront encore décider, au cas où l'entreprise associée devrait régler les services, combien elle doit payer. Il appartiendra aux entreprises multinationales de prouver de façon satisfaisante que des services ont été effectivement rendus, des frais encourus, et que l'entreprise en a retiré un avantage réel.

150. Déterminer si un avantage a été réellement conféré à une entreprise associée soulève un certain nombre de questions; dont les principales sont les suivantes:

- lorsque des services ne sont fournis que sur demande une entreprise associée doit-elle acquitter une rémunération qu'elle ait ou non fait appel à ces services pendant une certaine période?
- les dépenses engagées par une société-mère pour gérer et protéger ses investissements doivent-elles être imputées aux membres du groupe?
- si des services ne sont rendus ou mis à disposition ni au profit exclusif de la société-mère, ni dans l'intérêt particulier d'une ou de plusieurs filiales, comment les différents membres du groupe devraient-ils rémunérer ces services?

Ces questions sont étudiées aux paragraphes 151-159 ci-après. La question de la forme et du montant du paiement est examinée aux paragraphes 160-169 ci-après. Le point de savoir quelles preuves doivent apporter les entreprises multinationales est envisagé aux paragraphes 170-173.

Justification des avantages

151. Un paiement ne sera exigé, ni admis, par les autorités fiscales au titre de services fournis entre entreprises associées que si l'entreprise à qui ces services ont été facturés en a tiré un avantage réel. En l'occurrence, on pourra admettre qu'un service a procuré un avantage réel si, au moment où il a été rendu il devait être utile à l'autre entreprise, même si l'avantage potentiel escompté ne s'est pas matérialisé par la suite.

152. Lorsqu'une société-mère, ou une autre société du groupe, dispose en permanence d'un personnel ou de matériel pour rendre des services déterminés sur simple demande, comme ceux qui sont décrits au paragraphe 146, les dépenses y afférentes sont encourues dans l'intérêt des entreprises associées et elles pourraient normalement être facturées. Mais les autorités fiscales du pays où une filiale est établie pourront tenir compte du recours effectif aux services ainsi disponibles, ce faisant, il conviendrait de tenir compte des activités et des avantages reçus au cours d'une période dépassant une année, car il est fort possible, si les services n'ont pas été utilisés au cours d'une année donnée, que les prestations soient plus nombreuses une autre année.

153. Il est relativement facile de déterminer si un service a procuré ou non un avantage lorsque ce service répond aux besoins spécifiques d'une entreprise déterminée. Mais quand c'est le siège central qui engage des dépenses pour le compte de l'ensemble du groupe, il sera souvent très difficile de déterminer si les différents membres du groupe en ont tiré un avantage réel. D'une manière générale, une déduction aux fins fiscales ne se justifiera pas si une entreprise associée ne bénéficie que d'un avantage indirect ou lointain. Il en sera de même ordinairement si un service fait double emploi avec un autre service que fournit l'entreprise associée ou qui est déjà fourni par un tiers.

154. Les dépenses qu'une société-mère encourt pour gérer et protéger ses investissements sont supportées par elle en tant qu'actionnaire et ne devraient normalement pas pouvoir être facturées aux autres membres du groupe. De même, d'autres dépenses encourues par elle peuvent, dès l'abord, être tenues pour l'être à son seul avantage et n'être dès lors pas imputables aux autres membres du groupe. C'est, par exemple, le cas des frais de vérification par la société-mère des comptes de ses filiales, des dépenses qu'elle supporte pour l'assemblée de ses actionnaires et pour consolider les résultats des membres du groupe, y compris les vérifications comptables nécessaires, et pour assurer les moyens de financement destinés à l'extension du groupe lui-même.

155. Il peut arriver, cependant, que ce genre de dépenses soit encouru pour fournir des services qui profitent à une filiale. Ainsi, la vérification des comptes d'une filiale pourrait, en de rares occasions, éviter un double emploi si elle remplit les conditions prévues par la législation nationale pour la vérification des comptes. Prétendre, dans un tel cas, que la filiale a bénéficié d'un avantage, rendrait nécessaire la fourniture de preuves solides.

156. La coordination et le contrôle du groupe sont des services que la société-mère fournit à tout le moins en partie pour elle-même et, dans une certaine mesure, en tant qu'actionnaire des filiales; mais normalement, ces services bénéficieront à chacun des membres du groupe, encore que pas nécessairement de manière égale à tous; ils peuvent même, en certains cas, présenter des inconvénients pour certains d'entre eux.

157. Lorsque les services comprennent par exemple, les activités conduisant à la prise de décision par la direction générale de la société-mère, on peut soutenir qu'ils entrent dans la catégorie des services que la société-mère fournit dans son propre intérêt en tant qu'actionnaire et non au profit de chacun des membres du groupe, encore que l'un ou l'autre de ceux-ci puisse en tirer avantage. L'un des critères utilisés pour décider si ce genre de service pourrait à juste titre être facturé aux membres du groupe sera le caractère direct ou indirect de l'avantage; on peut aussi se demander si le membre aurait requis le service si un tiers indépendant le lui avait offert.

158. Il est difficile de déterminer quelle est la part des charges afférentes à la coordination et au contrôle du groupe assurés par la société-mère qui devrait pouvoir être facturée aux autres membres du groupe. Bien des éléments de cette activité pourraient être achetés par une entreprise à un tiers indépendant — c'est le cas, par exemple, de la planification détaillée de certaines opérations, des conseils techniques ou de gestion donnés en cas d'urgence (« trouble shooting ») et parfois même de la gestion quotidienne — en principe, il ne doit pas être difficile de déterminer si la rémunération de ces services doit être répartie.

159. Pour évaluer la mesure dans laquelle un membre du groupe peut tirer avantage de tels services, il sera souvent nécessaire d'analyser d'une manière assez détaillée les responsabilités et les fonctions des divers membres du groupe ainsi que leurs performances et l'évolution de leurs bénéfices au cours des ans, afin de déterminer la relation existant entre ces services et les résultats de la société; il peut être nécessaire aussi d'envisager une décision de la direction non seulement sous l'angle de son incidence immédiate, mais aussi dans ses effets à long terme. Par exemple, les dépenses consacrées aux recherches et aux pré-

paratifs d'une opération de commercialisation pourraient à première vue être trop lourdes pour qu'un membre du groupe puisse les supporter étant donné ses ressources actuelles, mais si l'on tient compte des bénéfices attendus de l'opération, on peut néanmoins considérer qu'il s'agit de dépenses calculées à des prix de pleine concurrence.

Forme et montant du paiement

160. Comme dans les autres domaines où des transferts sont opérés à l'intérieur d'un groupe, le principe général est que les prix de services rendus entre des entreprises associées devraient être ceux qui auraient été pratiqués entre des entreprises indépendantes. Il en découle que ces transactions ne devraient pas être soumises à un régime fiscal différent de celui qui est appliqué à des transactions similaires entre entreprises indépendantes, pour la simple raison qu'il s'agit en l'occurrence d'entreprises associées.

161. Les situations dans lesquelles on pourrait considérer qu'une suspension ou un report du paiement se justifie (par exemple, pertes inutiles, difficultés financières) seraient tout à fait exceptionnelles dans des transactions entre entreprises indépendantes; mais on ne peut totalement exclure de telles éventualités.

162. Dans des transactions entre entreprises indépendantes, les services spécifiques sont d'ordinaire facturés séparément au bénéficiaire; en revanche, quand une gamme de services est fournie sur demande aux membres d'une entreprise multinationale, le paiement prend souvent la forme d'un montant forfaitaire. En principe, les autorités fiscales pourraient accepter cette formule dans la mesure où on peut penser que des entreprises indépendantes auraient fixé le prix de la même façon dans des arrangements comparables. Il n'est pas rare, par exemple, qu'une entreprise indépendante verse une provision annuelle à un cabinet d'avocats de façon à pouvoir bénéficier de conseils juridiques et d'une représentation en cas de litige. Ces services peuvent être fournis sur demande, leur montant et leur importance peut varier d'une année à l'autre.

163. La rétribution de services fournis à une entreprise associée peut être incluse dans le prix d'autres transferts. Ainsi, le prix de cession d'un brevet ou de « know-how » peut inclure la rétribution de services d'assistance technique fournis au cessionnaire ou de conseils donnés pour la commercialisation de produits fabriqués sous licence. Dans ces cas, les autorités fiscales vérifieront qu'aucun montant supplémentaire n'a été facturé au titre des services et qu'il n'y a pas de double déduction.

164. Normalement, pour déterminer le montant du paiement selon le principe du prix de pleine concurrence, il faudrait établir la valeur

marchande des services rendus. Bien entendu, on cherchera à s'informer sur les prix payés dans des transactions similaires entre entreprises indépendantes; mais en l'absence de telles informations, il faudra peut-être s'enquérir des prix pratiqués par l'entreprise qui a fourni le service lorsqu'elle rend les mêmes services à des entreprises non apparentées. Quand on applique l'une ou l'autre de ces méthodes pour déterminer le prix de pleine concurrence, il faut tenir compte de l'éventualité que ce prix de pleine concurrence soit différent d'un marché à l'autre.

165. Lorsqu'il est impossible de comparer la rémunération d'un service facturée entre des entreprises associées au prix qui serait demandé dans le cadre d'une transaction similaire sur le marché, on pourra utilement employer une méthode partant du coût pour aboutir au prix de pleine concurrence. En pareil cas, le prix facturé devrait, en règle générale, refléter l'ensemble des coûts directs et indirects, car dans une situation de pleine concurrence, un prestataire de services indépendant s'efforcera de récupérer la totalité de ses coûts. Mais il sera parfois très difficile dans la pratique de déterminer les coûts indirects réellement liés à un service particulier, et il faudra peut-être admettre une certaine répartition, sur une base raisonnable, du montant total des charges supportées par l'entreprise prestataire. Normalement, celle-ci, facturera le coût complet moyen (par opposition au coût supplémentaire, ou marginal).

166. Les coûts directs sont ceux que l'on peut rattacher à un service déterminé, comme la rémunération des salariés qui sont directement chargés de fournir ce service, les dépenses de matériel et les fournitures utilisées directement pour la prestation du service. Les coûts indirects sont ceux que l'on ne peut rattacher à une activité particulière, mais qui sont liés aux coûts directs, comme les dépenses de chauffage, éclairage, téléphone, les charges afférentes à l'occupation d'un local (loyer et entretien des bâtiments, les charges relatives à la surveillance et aux travaux de bureau), ainsi que les autres frais généraux du département qui supporte les coûts directs. Il faut aussi inclure dans les coûts indirects une part appropriée des charges de départements voisins et les autres frais généraux et administratifs dans la mesure où ils peuvent raisonnablement être imputés à une prestation de service déterminée.

167. Ici comme ailleurs, il est important de décider lorsqu'on utilise une méthode partant des coûts, si les autorités fiscales compétentes doivent à la fois exiger et admettre une marge bénéficiaire. Dans une situation de pleine concurrence, une entreprise indépendante facturerait normalement le prix des services rendus en y incluant non seulement ses frais, mais aussi un élément de bénéfice; dans le cas

d'entreprises associées, il faudra donc s'attendre, en règle générale, à ce que le montant facturé repose sur les dépenses majorées d'une marge de bénéfices appropriée.

168. Il est clair que si elle a pour principale activité de fournir des services, une entreprise cherchera, dans une situation de pleine concurrence, à faire un bénéfice; dans le cas d'entreprises associées, il serait ainsi normal que le prix facturé comprenne un élément de bénéfice. De même, il est peu probable, dans une situation de pleine concurrence, qu'une entreprise fournisse au prix de revient des services qui n'entrent pas dans le cadre normal de ses activités, si elle est particulièrement à même de fournir ces services et si la valeur de ceux-ci pour le bénéficiaire est beaucoup plus grande que le coût de leur prestation, ou encore si le coût des services a représenté une fraction substantielle des dépenses de l'entreprise bénéficiant du service. Les autorités fiscales trouveraient normal dans une situation analogue, que le prix facturé pour les services fournis par une entreprise associée à une autre, comprenne aussi un élément de bénéfice. Dans d'autres circonstances, certaines autorités fiscales ne s'attendraient pas, en fait, à ce qu'une marge soit incluse dans le prix des services fournis par une entreprise associée; mais, on ne saurait recommander l'exclusion, par principe d'une marge de bénéfices. Hormis le cas où des montants importants sont en cause, il n'y aura souvent guère d'intérêt à vouloir ajuster une facturation reposant uniquement sur les coûts directs et indirects.

169. Si l'on utilise une méthode partant des coûts, il faudra se demander si ceux-ci, pourraient en fait être mis à la charge du bénéficiaire des services; et si ce n'est pas le cas, cette méthode fondée sur le coût ne pourrait, a priori, permettre de déterminer le prix de pleine concurrence. De plus, la valeur réelle de services très spécialisés peut ne pas être liée de façon cohérente aux coûts engagés. S'il est impossible de déterminer un prix de marché comparable et si la méthode partant des coûts ne paraît pas appropriée, les autorités fiscales seront peut-être amenées à recourir à d'autres méthodes, par exemple à examiner les résultats d'une entreprise associée concernée ou tout autre indicateur utile. Il peut être aussi utile de tenir compte de plusieurs méthodes pour arriver à une estimation satisfaisante du prix de pleine concurrence.

Les preuves à établir

170. Le contribuable doit fournir des preuves suffisamment convaincantes qu'un service a été rendu, que des dépenses ont été encourues à ce titre et que le service fourni lui a procuré un avantage réel, effectif ou potentiel. Lorsqu'elles auront à décider s'il y a lieu d'accepter ou non la déduction d'un paiement, les autorités fiscales devront donc souvent déterminer d'abord quelle est la réalité qui se

cache derrière un accord de services à l'intérieur d'un groupe ou un accord de contribution aux dépenses.

171. Le genre de preuves qui seront considérées comme suffisamment convaincantes sur tous ces points dépendra dans une large mesure du type de services rendus en l'occurrence. Lorsque le prix facturé pour un service repose sur les coûts, le contribuable devra tenir à jour les livres et registres appropriés pour permettre la vérification de ces coûts. Dans le cas d'un accord de contribution aux dépenses, l'entreprise devrait être en mesure de présenter un texte de l'accord qui définisse d'une façon aussi précise que possible la nature des activités et des charges couvertes, ainsi que le mode de rémunération. Si l'on avait besoin de preuves après coup, celles-ci pourraient, par exemple, consister en factures, justifications des différentes dépenses encourues, relevé du temps consacré à chaque activité, titres de transport et preuves écrites de l'accord de contribution aux dépenses, ainsi que la justification des flux de services rendus au cours d'une période appropriée.

172. C'est surtout dans les cas où les dépenses centrales du groupe sont réparties entre ses membres sur une base assez large, qu'il faudra que le contribuable soit prêt, avec le concours des autres entreprises associées à fournir des renseignements aux autorités fiscales sur la structure et l'organisation du groupe, et sur les attributions et responsabilités des divers membres du groupe.

173. Comme on l'a déjà indiqué, les preuves à fournir dépendront dans une large mesure des circonstances propres à chaque cas, ainsi que de l'importance des services rendus ou des coûts imputés. Dans les cas de peu d'importance, il ne serait guère raisonnable de demander aux entreprises associées de tenir une comptabilité détaillée et de rassembler une documentation coûteuse et les autorités fiscales pourraient se contenter de procéder à une évaluation du paiement approprié, du mieux qu'elles peuvent en se fondant sur les pièces disponibles.

Retenue à la source

174. Il semble que certains pays perçoivent des retenues à la source au titre de la rémunération de services et de contributions aux charges centrales de gestion lorsque les montants sont versés à une entreprise associée située dans un autre pays. La ligne adoptée dans ce rapport conformément au Modèle de convention fiscale de l'OCDE est que de tels paiements ne devraient pas être imposés à la source, à moins qu'ils n'entrent dans le calcul des bénéficiaires d'un établissement stable de l'entreprise qui a fourni le service (voir aussi paragraphe 123).

Section III

RÉSUMÉ DES CONCLUSIONS

175. L'analyse fait apparaître deux situations relativement claires : celle dans laquelle les services sont fournis au profit exclusif de la société-mère, et celle dans laquelle ils le sont dans l'intérêt particulier d'une ou de plusieurs entreprises associées. Hormis ces deux cas, il est difficile de dire de façon catégorique quelle est l'entreprise qui a tiré profit des services ou dans quelle proportion les avantages procurés par le service ont été partagés. Dans tous ces cas, se pose aussi la question du montant qui peut être facturé pour ce service.

176. Les charges encourues clairement par la société-mère en sa qualité d'actionnaire ne peuvent être imputées à ses filiales puisque, par définition, elles sont engagées dans l'intérêt exclusif de la société-mère, bien qu'il ne soit pas toujours facile d'affirmer catégoriquement que telle dépense entre dans cette catégorie. Les dépenses engagées par la société-mère pour préparer l'assemblée de ses actionnaires, pour consolider les résultats des membres du groupe, ou à titre de frais d'administration, pour fournir les moyens de financement nécessaires à l'extension de celui-ci, ne devraient pas être facturées aux autres membres du groupe dans la mesure où on doit les considérer comme des dépenses à la charge de l'actionnaire.

177. Lorsqu'une entreprise associée fournit à une autre des services spécifiques, il sera normal qu'elle les lui facture pour autant qu'il soit établi que le service fourni lui a procuré un avantage réel — et ce, que le service ait été fourni sur une base spécifique ou « sur demande », comme on l'a exposé au paragraphe 146. Lorsque les services sont rémunérés d'une manière forfaitaire, y compris les services fournis sur demande, il conviendrait que les autorités fiscales examinent notamment quelle utilisation a été faite du service au cours d'une certaine période, pour déterminer si l'on peut considérer que l'entreprise en cause a tiré un avantage des services disponibles.

178. En ce qui concerne le large éventail des activités qui peuvent être exercées par une société-mère, ou le cas échéant, par des filiales

spécialisées, activités qui sont entreprises en partie dans l'intérêt de l'ensemble du groupe et en partie dans l'intérêt d'entreprises associées particulières, il sera souvent difficile de déterminer avec précision à qui profite les services rendus. Cette zone incertaine englobe les activités que l'on appelle communément l'assistance de « dépannage » (« trouble-shooting »), les conseils généraux de gestion, le contrôle, la surveillance et la publicité. Lors du calcul de l'impôt, il sera particulièrement nécessaire, quand les montants sont importants, d'étudier attentivement quel avantage a pu en retirer l'entreprise en cause (qu'il s'agisse de la société-mère ou d'une entreprise associée) et de se laisser guider par l'importance de cet avantage, en acceptant en principe que ces dépenses soient imputées, lorsque le service a effectivement procuré un avantage et qu'il serait normalement rémunéré entre les entreprises indépendantes.

179. Ici encore, on assimilera à un avantage effectif un avantage potentiel véritable, même si, en définitive, celui-ci ne s'est pas matérialisé et il serait bon, en considérant si oui ou non un avantage a été procuré, d'examiner la situation sur une période plus longue que l'exercice comptable.

CHAPITRE V

PRÊTS

Observations préalables

180. Les entreprises multinationales cherchent de plus en plus à élaborer des politiques de financement globales pour leurs entreprises associées, dans lesquelles les prêts au sein du groupe jouent un rôle important. Des considérations fiscales font partie de la stratégie financière d'une entreprise multinationale, dans le cas de prêts, car le financement par voie d'emprunt est d'ordinaire fiscalement plus favorable pour le groupe que le recours à une augmentation de capital social; c'est un problème qui se pose aussi lorsque plusieurs juridictions fiscales sont concernées. D'autres considérations, relatives à la stratégie financière concernent les possibilités qu'a une entreprise associée membre d'un groupe d'emprunter elle-même, les politiques des gouvernements en matière de contrôle des changes et de balance des paiements, les coûts relatifs des emprunts sur les différentes places financières et les risques de pertes de change.

Portée du chapitre

181. Dans la plupart des cas de prêts au sein d'une entreprise multinationale, c'est la société-mère qui prête des capitaux à ses filiales; mais il est aussi fréquent que des sociétés-mères empruntent à leurs filiales étrangères. Le service de la dette peut être l'occasion d'un transfert de bénéfice de la filiale à la société-mère, ou vice versa, selon que le prêteur demande un taux d'intérêt excessif ou que l'emprunteur paie un intérêt inférieur à la normale. Ce chapitre du rapport tente de couvrir les diverses variantes que l'on rencontre dans la pratique, sauf toutefois traiter des situations d'entreprises associées pour lesquelles les activités bancaires ou financières constituent l'activité principale.

Section I

DÉFINITION DES PRÊTS

182. Le terme « prêt » est employé ici au sens large et s'applique à toutes les formes d'endettement. Il couvre les prêts et toutes autres avances qu'ils fassent ou non l'objet d'un écrit. Les parties contractantes conviennent normalement qu'un montant déterminé doit être remboursé et ce montant figure ordinairement dans les livres du prêteur et de l'emprunteur. Est également incluse toute forme d'endettement qui naît dans le cadre d'activités, de ventes, de locations-vente, de prestations de services ou de toute autre forme de crédit.

Prêts ou apports en capital

183. Du fait que, pour des raisons fiscales ou autres, un prêt peut masquer un apport en capital, il importe de les distinguer l'un de l'autre. Lorsqu'il est établi qu'une opération financière est une contribution au capital social d'une entreprise, il s'ensuit qu'aucun intérêt n'est dû. Ces cas ne constituent donc pas une exception à la règle générale selon laquelle les prêts doivent porter intérêt. Dans la pratique, certains pays sont moins préoccupés que d'autres par cette question, mais ce principe ne semble pas mis en cause.

184. La question se pose en particulier lorsqu'une société-mère contribue au financement d'une filiale à l'étranger. Les autorités fiscales du pays de la société-mère n'obligeront pas celle-ci à percevoir des intérêts si ce qui a l'apparence d'un prêt est en fait un apport en capital et elles assimileront ordinairement à un dividende tout intérêt qui aurait été versé. Pour le pays de la filiale, il est en pratique plus important de distinguer un apport en capital d'un prêt. La raison en est évidente: s'il est décidé que l'opération financière est en fait un apport en capital déguisé, le pays de l'emprunteur refusera ordinairement la déduction des intérêts et il les considèrera comme des dividendes; dans ce cas, en outre, le taux de la retenue à la source pourra être différent.

185. Chaque pays a sa propre façon de distinguer un apport en capital d'un prêt. Dans certains pays, il existe des règles particulières

lorsque l'une des sociétés en cause est non-résidente. Dans d'autres, ce sont les mêmes règles qui s'appliquent aux transactions entre des entités nationales et à celles où des non-résidents sont en cause. Trois types principaux de solutions peuvent être mentionnés.

186. Un certain nombre de pays ont une attitude assez souple et examinent les circonstances propres à chaque cas. Ainsi dans un premier pays, entrent en ligne de compte plusieurs facteurs dont chacun est censé prouver qu'il s'agit d'une action ou d'un titre de créance. Les tribunaux ont attaché un certain poids à ces critères dans les nombreux cas qu'ils ont eu à connaître, la décision étant prise en fonction des circonstances du cas particulier. Les facteurs les plus importants¹ dont les tribunaux ont tenu compte sont les suivants: l'existence ou non d'une promesse écrite inconditionnelle de payer un certain montant à une échéance déterminée; le fait que le prêt soit subordonné aux droits d'autres créanciers; le rapport entre les fonds étrangers et les fonds propres de la société²; le point de savoir si les obligations sont convertibles en actions de la société émettrice; le fait que les prétendus titres de créance soient répartis entre actionnaires au prorata des actions que ceux-ci détiennent; les droits des détenteurs en cas de défaut de paiement d'intérêts³; le point de savoir si les parties avaient ou non l'intention de créer une relation débiteur/créancier. Longtemps on a considéré le rapport entre les fonds étrangers et les fonds propres comme le facteur primordial. Mais depuis quelques années, ce rapport n'a guère plus de poids que les autres facteurs; les tribunaux reconnaissent maintenant qu'un rapport très élevé entre les fonds étrangers et les fonds propres peut être normal dans certains industries et ils s'efforcent dès lors de tenir compte de tous les facteurs mentionnés plus haut.

187. Dans un autre pays qui tendrait, lui aussi, à adopter une attitude assez souple, et où l'on a pour principe d'examiner les circonstances propres à chaque cas, le critère général est celui du financement inhabituel, qui est appliqué de façon différente aux sociétés immobilières, aux sociétés financières, aux sociétés commerciales ou industrielles, car l'on sait que les pratiques de financement diffèrent beaucoup selon les secteurs. Ainsi, en matière d'impôt sur le revenu,

1. Ces facteurs s'appliquent que la société en cause soit l'emprunteur ou le prêteur.

2. Un rapport très élevé entre les fonds étrangers et les fonds propres peut révéler l'existence d'une participation au capital social, suivant le type d'industrie.

3. Le droit de poursuivre la société pour le montant dû tendrait à prouver l'existence d'un titre de créance, alors que le droit de prendre la direction de la société ou d'acquérir des droits de vote à l'occasion d'un défaut de paiement tendrait à prouver l'existence d'une participation au capital social.

l'endettement des sociétés immobilières ne peut dépasser 70 à 80 % de la valeur vénale des biens immobiliers; un rapport différent entre fonds étrangers et fonds propres s'applique aux sociétés financières, pour lesquelles l'endettement ne peut dépasser le sextuple du capital nominal augmenté des réserves. Pour les autres catégories d'entreprises, ce rapport n'est pas considéré comme plus important que les autres critères qui, sans être aussi précis que dans le cas décrit dans le paragraphe précédent, pourraient dans des cas particuliers être analogues. Il n'est pas fait de distinction entre sociétés résidentes et non-résidentes.

188. Un troisième pays distingue de façon empirique les prêts des apports en capital. On examine toutes les circonstances du cas particulier, pour déterminer si ce qui a l'apparence d'un prêt doit être considéré comme un apport en capital « déguisé ». Il n'est pas appliqué de règle rigide quant au rapport entre les fonds étrangers et les fonds propres. Dans la pratique, il semble assez rare qu'une transaction financière, considérée comme un prêt selon le droit civil, soit traitée fiscalement comme un apport en capital.

189. Dans un quatrième pays, la loi traite certains paiements d'intérêts comme des distributions de bénéfices, lorsque l'on veut faire pièce à une évasion fiscale éventuelle consistant à dissimuler des distributions de bénéfices sous le couvert de paiements d'intérêts. Les intérêts versés sur certains titres convertis en actions, de même que les intérêts qui dépendent de quelque façon que ce soit des résultats d'une société sont ainsi traités comme des distributions de bénéfices. De plus, à titre de mesure générale de lutte contre l'évasion fiscale, les intérêts payés à une société non-résidente par une société résidente filiale à 75 %, ou dans certains cas à une filiale à 75 % d'une société sœur, sont également considérés comme des bénéfices. Toutefois, les conventions de double imposition signées par ce pays prévoient quelquefois que ce traitement spécial appliqué aux intérêts payés à des sociétés non-résidentes ne s'appliquera pas, sauf si plus de 50 % du capital de la société bénéficiaire des intérêts est sous contrôle d'un résident de ce pays.

190. En l'état actuel des choses, il est clair que la même transaction financière peut être considérée comme un prêt par un pays et comme un apport en capital par un autre, soit parce que le pays du prêteur a une optique différente de celle du pays de l'emprunteur, soit parce que des emprunteurs d'un même groupe appartenant à des pays différents, impliqués dans des transactions que le groupe estime similaires, ne sont pas traités de la même façon par les différentes autorités fiscales nationales. Cette situation est peu satisfaisante et il serait souhaitable d'y remédier. Peut-être pourrait-on envisager qu'avec le

temps les autorités fiscales s'orientent de plus en plus nombreuses vers ce qu'on pourrait qualifier de « test multi-critères »? Peut-être serait-il préférable de s'orienter vers un critère unique plus simple, tel que le rapport entre fonds étrangers et fonds propres si tant est qu'il soit possible de se mettre d'accord sur un tel rapport? Peut-être serait-il enfin préférable, et possible, d'adopter dans le cas de paiements faits à des non-résidents une règle pratique qui serait fondée sur un niveau minimal de participation au capital par des non-résidents, les cas dans lesquels ce seuil ne serait pas atteint étant résolus conformément aux dispositions du droit des sociétés?

191. Il est généralement recommandé d'adopter une solution souple dans laquelle seraient prises en considération les conditions propres à chaque cas, tout en étant conscient qu'une telle méthode exigerait suffisamment de personnel qualifié pour se livrer à une analyse quelque peu élaborée et que, si les cas se multipliaient, cela pourrait poser des problèmes à certaines administrations. Une règle rigide basée sur le rapport entre les fonds étrangers et les fonds propres ne permettrait pas de résoudre de façon appropriée les problèmes que pose la détermination de la nature d'une transaction financière. Les pratiques de financement varient par trop d'un pays à l'autre et, à l'intérieur d'un même pays, selon les différentes catégories d'entreprises. Aussi la plupart des pays dont les pratiques sont décrites dans les paragraphes précédents se réfèrent-ils à un certain nombre de facteurs significatifs pour distinguer un prêt d'un apport en capital. De même, une règle fondée sur le fait que le propriétaire des actions est un non-résident ne serait pas non plus susceptible de recueillir l'adhésion générale.

Section II

LE PRINCIPE GÉNÉRAL DU « PRIX DE PLEINE CONCURRENCE » ET SON APPLICATION A DES CAS PARTICULIERS

Le principe général

192. Lorsqu'on a déterminé l'existence d'un prêt entre deux entreprises d'un même groupe, le principe général qu'il convient de retenir est que le prêt doit porter intérêt, s'il aurait porté intérêt dans des circonstances semblables entre des parties indépendantes.

193. C'est d'ordinaire la société-mère qui sera le prêteur; mais il peut aussi arriver qu'elle ait emprunté des fonds à une filiale à l'étranger. Dans les deux cas, un intérêt devrait normalement être demandé. Les paragraphes suivants examinent comment s'applique le principe du prix de pleine concurrence dans certains cas particuliers, dans lesquels le fardeau de la preuve incombera ordinairement au contribuable.

CAS PARTICULIERS

Crédits commerciaux

194. Dans la plupart des pays comme dans la plupart des professions, des normes existent qui déterminent la pratique en matière de taux d'intérêt sur des crédits commerciaux. L'existence d'une telle norme fournit dans chaque situation un point de référence pour les crédits commerciaux consentis entre sociétés associées. Lorsque les autorités fiscales établissent elles-mêmes des règles plus précises, il est souhaitable que ces règles constituent, dans une large mesure, une codification des pratiques des affaires.

195. D'une manière générale, en matière de retards dans les règlements, la notion de pratiques commerciales normales semble devoir être adoptée. Si, dans des circonstances données, une partie indépendante n'aurait pas appliqué d'intérêts pour un solde non couvert, une

entreprise associée n'aurait pas non plus à demander des intérêts. De même, une entreprise associée emprunteuse ne serait pas considérée comme devant payer des intérêts si aucun intérêt n'aurait été versé, selon la pratique commerciale normale. Lorsqu'on considère des transactions particulières, il ne faut toutefois pas oublier que les prix des biens ou services peuvent contenir un élément d'intérêt implicite. Si cet élément est reconnu et s'il s'agit d'un taux de pleine concurrence, il n'y aura aucune raison de demander un intérêt supplémentaire. En raison des pratiques commerciales différentes suivies dans les pays en cause, il se peut évidemment que deux administrations fiscales arrivent à des conclusions différentes lorsqu'elles examinent la même transaction sous deux angles différents, mais l'acceptation du principe général du prix de pleine concurrence devrait permettre d'éviter des interprétations trop divergentes.

Prêts consentis à une entreprise aux prises avec des difficultés financières.

Difficultés financières initiales

196. Pendant les années de démarrage, une entreprise aura souvent besoin d'une aide financière, par exemple de sa société-mère. Néanmoins, appliquant le principe du prix de pleine concurrence, la plupart des pays n'admettaient pas qu'un prêt soit accordé sans intérêt à une filiale du simple fait que celle-ci est à sa phase de démarrage. On en a conclu que pour la détermination de l'impôt il fallait toujours considérer que des intérêts étaient dus (même si leur versement était en définitive différé), sauf si dans les mêmes circonstances, un prêteur indépendant aurait consenti à renoncer à ces intérêts.

Autres difficultés financières

197. Il arrive qu'une entreprise d'un groupe, d'ordinaire la société-mère, accorde un prêt à une autre entreprise pour l'aider à surmonter des difficultés financières et diffère le paiement des intérêts ou renonce à en percevoir. De même, une société-mère peut décider de renoncer à demander des intérêts, ou de différer la perception d'intérêts, sur un prêt en cours lorsqu'une filiale rencontre des difficultés financières. Ceci pourra être accepté si un prêteur qui n'aurait aucun lien privilégié avec l'emprunteur aurait été conduit, dans de telles situations, à agir de la même façon; de tels cas peuvent très bien se présenter.

Section III

LE TAUX D'INTÉRÊT

Considérations générales

198. Le taux d'intérêt de pleine concurrence est celui qui est appliqué, ou qui l'aurait été, au moment où la dette a pris naissance dans des opérations intervenant dans des circonstances analogues avec ou entre des parties indépendantes. En matière de prix de transfert, la préoccupation des autorités fiscales est d'éviter un transfert de bénéfices du fait que prêteurs et emprunteurs conviennent de taux d'intérêt qui ne correspondent pas aux taux de pleine concurrence, c'est-à-dire, qui seraient pratiqués pour des transactions similaires entre des entreprises indépendantes. Quant au niveau du taux d'intérêt, on peut penser que les autorités fiscales n'exigeront un ajustement que si ce taux s'écarte sensiblement du taux du marché ou si les montants en jeu sont importants. Il convient de rappeler que, comme on l'a indiqué au paragraphe 181, les prêts consentis par des banques ou des établissements financiers ne sont pas pris ici en considération.

Facteurs entrant en jeu

199. Dans l'idéal, le taux d'intérêt devrait, aux fins de l'impôt, être fixé dans chaque cas d'après les conditions pratiquées sur les marchés pour des prêts similaires. Lorsqu'on veut déterminer ce qu'est un prêt comparable ou similaire, il est nécessaire de tenir compte des facteurs suivants: le montant et la durée du prêt, sa nature ou son objet (crédit commercial, prêt à objet général, crédit immobilier, etc.), la ou les monnaies dans lesquelles il est libellé (monnaies fortes ou faibles) les risques de change pour le contribuable qui prête ou emprunte dans une monnaie déterminée, la garantie dont le prêt est assorti et la surface financière de l'emprunteur. Le taux d'escompte de la Banque centrale, ou le taux de base, peut constituer un point de départ; mais un mécanisme automatique reposant sur l'un ou l'autre de ces taux n'est pas recommandé, car il ne tiendrait pas nécessairement compte des facteurs mentionnés plus haut, et il est donc peu probable, dans bien des cas, qu'il reflète le taux d'intérêt de pleine concurrence.

200. Une autre difficulté tient à la différence qui peut exister entre les conditions prévalant sur les marchés financiers du pays du prêteur et sur ceux du pays de l'emprunteur. Dans certaines situations spécifiques, il peut apparaître clairement que le taux d'intérêt de pleine concurrence est déterminé par des conditions qui ne sont celles d'aucun des deux marchés. Ainsi, il pourrait n'y avoir aucun marché pour un type particulier de prêt dans l'un ou l'autre des pays, ou bien le pays de l'emprunteur pourrait exiger, pour des raisons de balance des paiements, que l'emprunteur se procure à l'étranger les fonds dont il a besoin. Les entreprises multinationales, comme d'autres gros emprunteurs, ont fréquemment la possibilité d'emprunter des fonds sur le marché financier international à des taux qui peuvent être plus favorables que les taux nationaux. Dans la plupart des cas, semblables à ceux décrits ci-dessus, il peut n'y avoir aucune difficulté réelle à déterminer le taux de pleine concurrence pour des prêts similaires. Parfois, par contre, on ne voit pas clairement quel est le taux du marché qui devrait prévaloir et la question se pose de savoir si c'est le taux d'intérêt du pays du prêteur ou celui du pays de l'emprunteur qui devrait être considéré comme le taux approprié. Cependant aucun principe simple ne recueillerait l'adhésion générale et tout dépend des circonstances particulières au cas considéré.

201. Des difficultés particulières peuvent se présenter lorsque les fonds sont prêtés pour de longues périodes. Les conditions du marché financier varient et il peut être nécessaire pour des parties indépendantes, soit au départ, soit ultérieurement, de convenir que le taux d'intérêt pourra être modifié. Si un prêteur (ou un emprunteur) indépendant est autorisé à revoir le taux d'intérêt, il serait raisonnable de demander ou de permettre cette révision pour les prêts entre entreprises associées.

Section IV

OBSERVATIONS FINALES

202. En résumé, deux points doivent être éclaircis : premièrement, la transaction doit-elle être considérée comme un prêt et, deuxièmement, un intérêt consiste à distinguer entre d'une part, ce que l'on peut identifier à juste titre comme un prêt et, d'autre part, les apports au capital social. Différentes méthodes permettent d'y parvenir, mais une démarche souple tenant compte des circonstances propres à chaque cas particulier semble en définitive préférable. Sur le second point, d'une manière générale, il est normal qu'un intérêt soit versé sur un prêt, mais s'il peut être prouvé qu'un prêteur indépendant de l'emprunteur conviendrait de renoncer à la perception d'intérêt ou d'en différer le paiement, il serait raisonnable d'accepter que des entreprises associées puissent agir de la même façon. Enfin, en passant en revue les principaux facteurs qui devraient être en ligne de compte pour la détermination du taux d'intérêt de pleine concurrence, on a relevé quelques-unes des difficultés qui se présentent lorsqu'il s'agit d'accorder à ces facteurs leur juste poids.

Annexe

RECOMMANDATION DU CONSEIL concernant la détermination des prix de transfert entre entreprises associées (Adoptée par le Conseil le 16 mai 1979)

Le Conseil,

Vu l'article 5*b*) de la Convention relative à l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques en date du 14 décembre 1960;

Vu la Déclaration adoptée le 21 juin 1976 par les Gouvernements des pays Membres de l'OCDE sur l'Investissement international et les Entreprises multinationales et les Principes Directeurs joints à cette Déclaration.

Vu le Rapport du Comité des Affaires Fiscales en date du 12 mars 1979 sur la détermination des prix de transfert entre entreprises associées.

Considérant que les transactions entre entreprises associées (c'est-à-dire entre sociétés-mères et filiales ou entre sociétés sous contrôle commun) peuvent se dérouler dans des conditions qui diffèrent de celles dans lesquelles sont placées des entreprises indépendantes;

Considérant que les prix facturés dans ces transactions entre entreprises associées (appelés ordinairement prix de transfert) devraient néanmoins aux fins d'imposition être conformes à ceux qui seraient pratiqués entre des entreprises indépendantes (appelés ordinairement prix de libre concurrence), comme le prévoit l'article 9 (paragraphe 1) du Modèle de Convention de l'OCDE concernant le revenu et la fortune;

Considérant que des problèmes de prix de transfert se posent surtout pour les transactions internationales entre les différentes entités des entreprises multinationales et qu'ils revêtent une importance spéciale en raison du volume substantiel de ces transactions;

Eu égard aux considérations exposées dans le Rapport visé ci-dessus quant aux méthodes à employer pour déterminer correctement les prix de transfert pour les marchandises, la technologie, les marques et les services ainsi que les taux d'intérêt des prêts entre entreprises associées;

Eu égard à la nécessité de rendre cohérentes les méthodes employées par les autorités fiscales d'une part, et les entreprises associées d'autre part, pour déterminer les prix de transfert, dans le but d'assurer une imposition correcte des bénéficiaires et d'éviter une double imposition.

I. RECOMMANDÉ aux Gouvernements des pays Membres:

1. d'inviter leurs administrations fiscales, lorsqu'elles examinent, et ajustent si nécessaire, les prix de transfert pratiqués entre entreprises associées pour calculer leurs bénéfices imposables, à tenir compte des considérations et méthodes exposées dans le Rapport visé ci-dessus en vue d'arriver à des prix de libre concurrence pour les marchandises, la technologie, les marques et les services qui sont échangés entre entreprises associées ou pour les emprunts contractés entre elles;
2. de donner au Rapport susmentionné une publicité appropriée dans leur pays et, le cas échéant, de le faire traduire dans leur(s) langue(s) nationale(s);
3. de renforcer la coopération entre leurs administrations fiscales respectives dans les domaines intéressant les prix de transfert, sur une base bilatérale ou multilatérale;

II. CHARGE le Comité des Affaires fiscales:

1. de poursuivre ses travaux sur les questions intéressant les prix de transfert et, d'une manière générale, la détermination du bénéfice imposable des entreprises associées;
2. de faire rapport au Conseil périodiquement sur les résultats de ses travaux concernant ces questions et de lui soumettre toute proposition utile en vue de renforcer la coopération internationale.

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE

	<i>Paragraphes</i>
Exposé du problème	1
L'importance du problème pour les autorités fiscales	3
L'importance du problème pour les entreprises multinationales	4
But du rapport	5
Portée du rapport	7
Expériences servant de base au rapport	9
Structure et plan du rapport	10

CHAPITRE I

VUE D'ENSEMBLE

LE PRINCIPE DU PRIX DE PLEINE CONCURRENCE

La méthode comparable du marché de pleine concurrence	11
Méthode du coût majoré et du prix de revente	12
Autres méthodes	13
Les méthodes globales	14
Relativité des méthodes	15
Fixation préalable de marges	16

CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

Analyse par fonctions	17
Facturation au bénéficiaire réel	18
Arrangements globaux	19
Compensations	20
Prise en compte des transactions et des paiements effectifs	23
Contrats et arrangements à l'intérieur d'un groupe	24
Documents et preuves	25
Intervention de l'État	26
Pertes durables	28
Approches douanières et fiscales	29
Principes directeurs de l'OCDE	30

TEXTES DE RÉFÉRENCE DÉJÀ PUBLIÉS PAR L'OCDE

Article 9(1) du Modèle de Convention de l'OCDE de 1977	31
Principes directeurs de l'OCDE concernant la fiscalité	31
Principes directeurs de l'OCDE concernant la publication d'informations	31

CHAPITRE II
MARCHANDISES

Observations préalables	32
Portée du chapitre	33

Section I

**LE PRINCIPE GÉNÉRAL DU PRIX DE PLEINE
CONCURRENCE ET SON APPLICATION
A DES CAS PARTICULIERS**

Considérations générales	37
Fournitures de certaines marchandises à titre gratuit ou à des prix inférieurs à la normale	40
Pertes	42
Prix de « démarrage » ou de « pénétration sur le marché »	43
Intervention de l'État	44

Section II

**MÉTHODES PERMETTANT DE DÉTERMINER UN PRIX
DE PLEINE CONCURRENCE**

Considérations générales	
La méthode du prix comparable sur le marché libre	
Définition	48
Marchés comparables	49
Stades comparables du marché	50
Marchandises comparables	51
Autres considérations	55
La méthode du prix de revente	56
La méthode du prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire	63
Autres démarches	70
Bénéfices comparables	71
Prévisions concernant le rendement net	74
Ventes de marchandises — résumé	75

CHAPITRE III

TRANSFERTS DE TECHNIQUES ET DE MARQUES

Portée du chapitre	76
--------------------------	----

Section I

**TRANSFERT DE TECHNIQUES
(UTILISATION DE BREVETS ET DE « KNOW-HOW »)**

Considérations générales	77
Brevets et <i>know-how</i>	84

Méthodes utilisées pour mettre un brevet ou du <i>know-how</i> à la disposition d'une autre partie	87
A. Paiements au titre de brevets et de <i>know-how</i> mis au point par une société au profit d'autres sociétés du même groupe	88
Justification des avantages reçus	89
Le principe du prix de pleine concurrence	91
Forme et montant du paiement	92
B. Accords de contribution aux dépenses de recherche et de développement conclus entre entreprises associées	
La pratique des entreprises multinationales	102
Attitude des autorités fiscales	108
Problèmes de politique fiscale	111
Justification des avantages	112
Montant de la contribution	115
La répartition entre les participants	121
Autres aspects	122

Section II

LES ASPECTS DES PRIX DE TRANSFERT OU L'UTILISATION DES MARQUES

Quelques aspects juridiques et économiques de la marque de fabrique	126
Le contrat de licences de marque	131
Considérations ayant une incidence sur la valeur d'une marque	136

Appendice

RÉGIME FISCAL DES ACTIVITÉS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT

Déductibilité des dépenses de recherche et de développement	138
---	-----

CHAPITRE IV

PRESTATIONS DE CERTAINS SERVICES A L'INTÉRIEUR D'UN GROUPE DE SOCIÉTÉS

INTRODUCTION

Observations préalables	139
Portée du chapitre	140

Section I

LES PRESTATIONS DE SERVICES DANS UN GROUPE D'ENTREPRISES ASSOCIÉES	143
--	-----

Section II

L'IMPOSITION DES SERVICES FOURNIS A L'INTÉRIEUR
D'UN GROUPE 149

Justification des avantages	151
Forme et montant du paiement	160
Les preuves à établir	170
Retenue à la source	174

Section III

RÉSUMÉ DES CONCLUSIONS 175

CHAPITRE V

PRÊTS

Observations préalables	180
Portée du chapitre	181

Section I

DÉFINITION DES PRÊTS 182

Prêts ou apports en capital	183
-----------------------------------	-----

Section II

LE PRINCIPE GÉNÉRAL DU PRIX DE PLEINE CONCURRENCE
ET SON APPLICATION A DES CAS PARTICULIERS

Le principe général	192
Cas particuliers	194
Crédits commerciaux	194
Prêts à une entreprise aux prises avec des difficultés financières	196

Section III

LE TAUX D'INTÉRÊT

Considérations générales	198
Facteurs entrant en jeu	199

Section IV

Observation finales	202
---------------------------	-----

Annexe

RECOMMANDATION DU CONSEIL DE L'OCDE

STATISTIQUES DE RECETTES PUBLIQUES DES PAYS MEMBRES DE L'OCDE, 1965-1978
Présente des données comparables de recettes fiscales et de prélèvements de sécurité sociale pour les années 1965-1978 selon une classification normalisée, ainsi qu'une analyse de ces données. Une annexe à cette publication donne la ventilation des recettes fiscales par niveau d'administration pour les années 1973 à 1976. (A paraître)

L'IMPOSITION DES PERSONNES PHYSIQUES SUR LA FORTUNE, LES MUTATIONS ET LES GAINS EN CAPITAL (1979). Analyse des impôts sur les gains en capital et des impôts traditionnels sur le patrimoine, tels que les impôts sur l'actif net et sur les donations et successions du point de vue à la fois de la politique fiscale et de l'administration de l'impôt.

216 pages F88,00 £10.80 \$EU22.00

LA SITUATION AU REGARD DE L'IMPÔT ET DES TRANSFERTS SOCIAUX DE CERTAINS GROUPES DE REVENU DANS LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE, 1972-1976 (mai 1978). Décrit l'incidence sur le revenu disponible de familles moyennes, à différents niveaux de revenu, du paiement des impôts directs et de la perception de certaines prestations en espèces.

144 pages F35,00 £4.30 \$EU8.75

L'IMPOSITION DES ORGANISMES DE PLACEMENT COLLECTIF, 1977 (février 1978)

74 pages F24,00 £3.00 \$EU6.00

MODÈLE DE CONVENTION DE DOUBLE IMPOSITION CONCERNANT LE REVENU ET LA FORTUNE (septembre 1977). Le nouveau Modèle de Convention de l'OCDE tendant à éviter les doubles impositions en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune constitue une révision du Projet de Convention de 1963. Les nouveaux articles et les commentaires qui s'y rapportent, tiennent compte de l'expérience acquise par les pays Membres de l'OCDE depuis 1963 concernant la négociation et la mise en œuvre de conventions bilatérales entre eux.

226 pages F50,00 £6.00 \$EU12.50

LA SITUATION DES UNITÉS FAMILIALES AU REGARD DE L'IMPÔT ET DES TRANSFERTS SOCIAUX DANS LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE (avril 1977). Étudie le traitement réservé aux unités familiales dans les divers systèmes d'impôt sur le revenu et de sécurité sociale en vigueur dans les pays Membres de l'OCDE. Il insiste tout spécialement sur la situation fiscale des familles dont deux membres sont salariés, car le régime d'imposition de la famille présente dans ce cas une importance particulière du point de vue de l'égalité fiscale et de l'incidence de l'impôt sur les femmes mariées exerçant une activité professionnelle.

148 pages F28,00 £3.40 \$EU7.00

AJUSTEMENT DES SYSTÈMES D'IMPÔT SUR LE REVENU DES PERSONNES PHYSIQUES EN FONCTION DE L'INFLATION (janvier 1976). Décrit les effets conjugués de l'inflation et du système d'imposition sur le revenu des personnes physiques. Il examine les méthodes utilisées par les gouvernements pour compenser ces effets et les conséquences d'une indexation du système d'impôt sur le revenu. Des annexes au rapport présentent certaines expériences d'ajustement en fonction de l'inflation dans les pays Membres de l'OCDE.

78 pages F15,00 £1.70 \$EU3.75

COMPARAISON INTERNATIONALE DES MÉTHODES D'AMORTISSEMENT FISCAL, par G. Kopits (juin 1975). Présente une comparaison détaillée des méthodes d'amortissement fiscal en vigueur dans les pays Membres de l'OCDE et une estimation quantitative de l'effet de ces méthodes sur le coût du capital dans chaque pays.

346 pages F42,00 £4.20 \$EU10.50

ASPECTS THÉORIQUES ET EMPIRIQUES DES EFFETS DE LA FISCALITÉ SUR L'OFFRE DE MAIN-D'ŒUVRE, par L. Godfrey (avril 1975). Présente un résumé des études et des travaux économétriques conduits par divers auteurs sur les effets stimulants ou négatifs de la fiscalité sur l'offre de main-d'œuvre.

116 pages F22,00 £2.20 \$EU5.50

ASPECTS THÉORIQUES ET EMPIRIQUES DE L'IMPOSITION DES SOCIÉTÉS, par J. Wiseman et M. Davenport (septembre 1974). Présente une vue d'ensemble de l'analyse économique des effets des divers systèmes d'imposition des sociétés sur le financement des entreprises, et notamment sur le volume, la structure, et la « qualité » de leurs investissements.

82 pages F15,00 £1.50 \$EU3.75

L'IMPÔT NÉGATIF SUR LE REVENU: un instrument de coordination des politiques fiscales et sociales (juin 1974). Décrit les caractéristiques de diverses propositions émises en faveur de l'impôt négatif ainsi que les difficultés qui s'attachent à leur mise en œuvre, et examine dans quelles conditions un impôt négatif sur le revenu peut ou non constituer un instrument de rationalisation des systèmes fiscaux et sociaux d'un pays.

62 pages F10,00 £1.00 \$EU2.50

LES SYSTÈMES D'IMPOSITION DES SOCIÉTÉS DANS LES PAYS MEMBRES DE L'OCDE (octobre 1973). Décrit les systèmes d'imposition des sociétés appliqués dans les pays Membres de l'OCDE en analysant les raisons du choix des divers États et les effets de chaque système sur le plan national et international.

156 pages F20,00 £2.00 \$EU5.00

Le CATALOGUE DES PUBLICATIONS et ses suppléments seront envoyés gratuitement sur demande adressée au Bureau de Vente des Publications de l'OCDE, 2 rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16, ou au Dépositaire des publications de l'OCDE de votre pays.

PRIX F36.00 £4.40 \$EU9.00
(21 79 01 2) **ISBN 92-64-21947-1**

OECD SALES AGENTS DÉPOSITAIRES DES PUBLICATIONS DE L'OCDE

ARGENTINA - ARGENTINE

Carlos Hirsch S.R.L., Florida 165, 4° Piso (Galería Guemes)
1333 BUENOS-AIRES. Tel. 33-1787-2391 Y 30-7122

AUSTRALIA - AUSTRALIE

Australia & New Zealand Book Company Pty Ltd.,
23 Cross Street, (P.O.B. 459)
BROOKVALE NSW 2100 Tel. 938-2244

AUSTRIA - AUTRICHE

Gerold and Co., Graben 31, WIEN I. Tel. 52.22.35

BELGIUM - BELGIQUE

LCLS

44 rue Otlet, B1070 BRUXELLES. Tel. 02-521 28 13

BRAZIL - BRÉSIL

Mestre Jou S.A., Rua Guaipá 518,
Caixa Postal 24090, 05089 SAO PAULO 10. Tel. 261-1920
Rua Senador Dantas 19 s/205-6, RIO DE JANEIRO GB.
Tel. 232-07. 32

CANADA

Renouf Publishing Company Limited,
2182 St. Catherine Street West,
MONTREAL, Quebec H3H 1M7 Tel. (514) 937-3519

DENMARK - DANEMARK

Munksgaards Boghandel,
Nørregade 6, 1165 KØBENHAVN K. Tel. (01) 12 85 70

FINLAND - FINLANDE

Akateeminen Kirjakauppa
Keskuskatu 1, 00100 HELSINKI 10. Tel. 625.901

FRANCE

Bureau des Publications de l'OCDE,
2 rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16. Tel. (1) 524.81.67
Principal correspondant :
13602 AIX-EN-PROVENCE : Librairie de l'Université.
Tel. 26.18.08

GERMANY - ALLEMAGNE

Alexander Horn,
D - 6200 WIESBADEN, Spiegelgasse 9
Tel. (6121) 37-42-12

GREECE - GRÈCE

Librairie Kauffmann, 28 rue du Stade,
ATHÈNES 132. Tel. 322.21.60

HONG-KONG

Government Information Services,
Sales and Publications Office, Beaconsfield House, 1st floor,
Queen's Road, Central. Tel. 5-233191

ICELAND - ISLANDE

Snaebjörn Jónsson and Co., h.f.,
Hafnarstraeti 4 and 9, P.O.B. 1131, REYKJAVIK.
Tel. 13133/14281/11936

INDIA - INDE

Oxford Book and Stationery Co.,
NEW DELHI, Scindia House. Tel. 45896
CALCUTTA, 17 Park Street. Tel. 240832

ITALY - ITALIE

Libreria Commissionaria Sansoni:
Via Lamarmora 45, 50121 FIRENZE. Tel. 579751
Via Bartolini 29, 20155 MILANO. Tel. 365083
Sub-depositari:
Editrice e Libreria Herder,
Piazza Montecitorio 120, 00 186 ROMA. Tel. 674628
Libreria Hoepli, Via Hoepli 5, 20121 MILANO. Tel. 865446
Libreria Lattes, Via Garibaldi 3, 10122 TORINO. Tel. 519274
La diffusione delle edizioni OCSE è inoltre assicurata dalle migliori
librerie nelle città più importanti.

JAPAN - JAPON

OECD Publications and Information Center
Akasaka Park Building, 2-3-4 Akasaka, Minato-ku,
TOKYO 107. Tel. 586-2016

KOREA - CORÉE

Pan Korea Book Corporation,
P.O.Box n° 101 K wangwhamun, SÉOUL. Tel. 72-7369

LEBANON - LIBAN

Documenta Scientifica/Redico,
Edison Building, Bliss Street, P.O.Box 5641, BEIRUT.
Tel. 354429-344425

MALAYSIA - MALAISIE

University of Malaya Co-operative Bookshop Ltd.
P.O. Box 1127, Jalan Pantai Baru
Kuala Lumpur, Malaysia. Tel. 51425, 54058, 54361

MEXICO & CENTRAL AMERICA

Centro de Publicaciones de Organismos Internacionales S.A.,
Alfonso Herrera N° 72, 1er Piso,
Apdo. Postal 42-051, MEXICO 4 D.F.

THE NETHERLANDS - PAYS-BAS

Staatsuitgeverij
Chr. Plantijnstraat
S-GRAVENHAGE. Tel. 070-814511
Voor bestellingen: Tel. 070-624551

NEW ZEALAND - NOUVELLE-ZÉLANDE

The Publications Manager,
Government Printing Office,
WELLINGTON: Mulgrave Street (Private Bag),
World Trade Centre, Cubacade, Cuba Street,
Rutherford House, Lambton Quay. Tel. 737-320
AUCKLAND: Rutland Street (P.O.Box 5344), Tel. 32.919
CHRISTCHURCH: 130 Oxford Tce (Private Bag), Tel. 50.331
HAMILTON: Barton Street (P.O.Box 857), Tel. 80.103
DUNEDIN: T & G Building, Princes Street (P.O.Box 1104),
Tel. 78.294

NORWAY - NORVÈGE

J.G. Tanum A/S
P.O. Box 1177 Sentrum
Karl Johansgate 43
OSLO 1 Tel (02) 80 12 60

PAKISTAN

Mirza Book Agency, 65 Shahrah Quaid-E-Azam, LAHORE 3.
Tel. 66839

PORTUGAL

Livraria Portugal, Rua do Carmo 70-74,
1117 LISBOA CODEX.
Tel. 360582/3

SPAIN - ESPAGNE

Mundi-Prensa Libros, S.A.
Castelló 37, Apartado 1223, MADRID-1. Tel. 275.46.55
Libreria Bastinos, Pelayo, 52, BARCELONA 1. Tel. 222.06.00

SWEDEN - SUÈDE

AB CE Fritzes Kungl Hovbokhandel,
Box 16 356, S 103 27 STH, Regeringsgatan 12,
DS STOCKHOLM. Tel. 08/23 89 00

SWITZERLAND - SUISSE

Librairie Payot, 6 rue Grenus, 1211 GENÈVE 11. Tel. 022-31.89.50

TAIWAN - FORMOSE

National Book Company,
84-5 Sing Sung Rd., Sec. 3, TAIPEI 107. Tel. 321.0698

THAILAND - THAÏLANDE

Suksit Siam Co., Ltd.
1715 Rama IV Rd.,
Samyan, Bangkok 5
Tel. 2511630

UNITED KINGDOM - ROYAUME-UNI

H.M. Stationery Office, P.O.B. 569,
LONDON SE1 9 NH. Tel. 01-928-6977, Ext. 410 or
49 High Holborn, LONDON WC1V 6 HB (persnal callers)
Branches at: EDINBURGH, BIRMINGHAM, BRISTOL,
MANCHESTER, CARDIFF, BELFAST.

UNITED STATES OF AMERICA

OECD Publications and Information Center, Suite 1207,
1750 Pennsylvania Ave., N.W. WASHINGTON, D.C. 20006.
Tel. (202)724 1857

VENEZUELA

Libreria del Este, Avda. F. Miranda 52, Edificio Galipán,
CARACAS 106. Tel. 32 23 01/33 26 04/33 24 73

YUGOSLAVIA - YOUGOSLAVIE

Jugoslovenska Knjiga, Terazije 27, P.O.B. 36, BEOGRAD.
Tel. 621-992

Les commandes provenant de pays où l'OCDE n'a pas encore désigné de dépositaire peuvent être adressées à :
OCDE, Bureau des Publications, 2 rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16.
Orders and inquiries from countries where sales agents have not yet been appointed may be sent to:
OECD, Publications Office, 2 rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16.

PUBLICATIONS DE L'OCDE, 2 rue André-Pascal, Paris Cedex 16 - N° 41 228 1979

IMPRIMÉ EN FRANCE

(21 79 01 2) ISBN 92-64-21947-1