

Chapitre III	L'acceptabilité de la valeur transactionnelle en cas de vente	[1301]
<i>Section 1</i>	<i>Absence de restriction concernant la disposition ou l'utilisation des marchandises par l'acheteur</i>	[1303]
<i>Section 2</i>	<i>Absence de conditions ou de prestations subordonnant la vente dont la valeur n'est pas déterminable</i>	[1308]
<i>Section 3</i>	<i>Absence de partie du produit de toute revente, cession ou utilisation ultérieure des marchandises par l'acheteur revenant directement ou indirectement au vendeur</i>	[1311]
<i>Section 4</i>	<i>Absence de liens entre l'acheteur et le vendeur influençant le prix</i>	
	Sous-section 1 : Nature des liens susceptibles d'unir l'acheteur et le vendeur	[1312]
	Sous-section 2 : Appréciation de l'influence des liens sur le prix	[1314]
	A. Appréciation par l'administration de l'influence du lien	[1314]
	B. Justification par l'importateur (notion de valeurs-critères)	[1316]
	Sous-section 3: Prix de transfert	[1320]
<i>Section 5</i>	<i>Cas de doutes fondés</i>	[1321]
TITRE II		
L'EVALUATION SUR LA BASE DE LA VALEUR TRANSACTIONNELLE		
Chapitre I	La notion de prix effectivement payé ou à payer	
<i>Section 1</i>	<i>Définition</i>	[2101]
<i>Section 2</i>	<i>Les paiements indirects</i>	[2107]
<i>Section 3</i>	<i>Les envois échelonnés</i>	[2114]
	A. Fractionnement des usines ou des installations industrielles	[2115]
	B. Envois échelonnés pour des motifs tenant à la quantité	[2116]
	C. Envois fractionnés pour des motifs tenant à la répartition géographique	[2117]
<i>Section 4</i>	<i>Les marchandises faisant l'objet d'une facturation globale</i>	[2119]
<i>Section 5</i>	<i>Les activités entreprises par l'acheteur pour son propre compte</i>	[2124]
<i>Section 6</i>	<i>Le coût des activités intervenant dans le pays d'importation</i>	[2132]
<i>Section 7</i>	<i>Les frais de stockage et frais connexes</i>	[2135]
<i>Section 8</i>	<i>Les frais de garantie</i>	[2136]
	Sous-section 1 : Distinction entre "entretien" et "garantie"	[2137]
	Sous-section 2 : Traitement des frais de garantie	[2138]
	A. Garantie prise en charge par le vendeur	[2139]
	B. Garantie prise en charge par l'acheteur	[2143]
	C. Cas des accords de garantie	[2144]
	D. Exemple	[2145]

SOUS-SECTION 3 Prix de transfert

[1320] Présentation générale du prix de transfert

Un prix de transfert est le prix auquel est transféré un bien ou un service entre entités d'une même société multinationale, et ce notamment dans une optique de partage des coûts et de répartition des bénéfices. Fondés sur la notion de pleine concurrence, il s'agit de fixer un prix de la même manière que si les entités évoluaient dans un contexte de pleine concurrence.

Des principes directeurs permettant d'établir un prix de transfert ont été élaborés par l'organisation de coopération et développement économiques (OCDE) en 1979 et modifiés en 1995 et 2010. Il en ressort différentes méthodes pour déterminer un prix de transfert :

- méthode du « prix de revente » (« sales minus »);
- méthode du « prix de revient majoré » (« cost plus »);
- méthode du « partage des bénéfices »;
- méthode de « la marge nette ».

Un prix de transfert est donc le prix facturé par une entité d'un groupe multinational à une autre entité de ce groupe.

Aux fins de la détermination de la valeur en douane, le prix de transfert peut être considéré comme une valeur transactionnelle telle que définie par l'article 29 du code des douanes communautaire (CDC).

Rappel : conformément à l'article 29 du CDC, la valeur en douane des marchandises importées est leur valeur transactionnelle, c'est-à-dire le prix effectivement payé ou à payer pour les marchandises lorsqu'elles sont vendues pour l'exportation à destination du territoire douanier de la Communauté européenne, le cas échéant après ajustement effectué conformément aux articles 32 et 33 du CDC.

Le prix effectivement payé ou à payer comprend tous les paiements, même indirects, acquittés comme condition de la vente des marchandises au bénéfice du vendeur.

L'article 29 du CDC précise également les conditions d'acceptation d'une telle valeur transactionnelle.

- absence de restrictions concernant la cession ou l'utilisation des marchandises importées ;
- vente non subordonnée à des conditions ou prestations ;
- vente non subordonnée au reversement de tout ou partie du produit de la revente des marchandises importées dont le montant ne serait pas déterminable et
- absence d'influence du lien entre acheteur et vendeur sur le prix.

Ainsi, lorsque la valeur en douane est déterminée à partir d'un prix de transfert, il convient de vérifier si ces conditions d'acceptation de la valeur transactionnelle sont remplies.

Les sociétés appartenant au même groupe multinational étant des sociétés liées, il convient notamment de vérifier si ce lien influence ou non le prix de transfert facturé par une société du groupe à une autre.

Cette vérification se fait notamment au regard de la documentation présentée par l'opérateur, dont l'accord de prix de transfert mis en place au niveau du groupe qui définit les relations commerciales entre la maison-mère et les filiales et décrit la méthode de fixation du prix de transfert.

Voir le *Commentaire n° 23-1 du CTED de l'OMD* sur l'utilisation des études de prix de transfert aux fins de vérifier que les liens entre les parties n'ont pas influencé le prix.

Si le lien n'influence pas le prix, le prix de transfert pourra être retenu aux fins de l'évaluation en douane.

Sous réserve que l'ensemble des conditions d'acceptation de la valeur transactionnelle soient remplies, le prix de transfert peut constituer la base de calcul de la valeur en douane.

Ce prix devra éventuellement être ajusté du fait :

- de remises et réductions de prix, à condition qu'elles soient relatives aux marchandises importées, connues au moment de l'évaluation en douane et ne résultent pas de la seule influence du lien entre vendeur et acheteur (voir n° [2157]) ;
- de la prise en compte de frais supportés par l'acheteur qui doivent être ajoutés au prix payé conformément à l'article 32 du CDC : commissions et frais de courtage, coût des contenants et emballages, coûts des apports matériels ou immatériels, redevances et droits de licence (sous certaines conditions), reversement au vendeur de tout ou partie du produit de la revente, frais de transport et d'assurance jusqu'au lieu d'introduction dans la Communauté européenne (voir n° [2301]) ;
- de la prise en compte de frais supportés par l'acheteur qui doivent être déduits du prix payé lorsqu'ils sont inclus dans ce prix et distincts, conformément à l'article 33 du CDC : frais de construction, installation, montage, coût du transport après importation, droits et taxes à l'importation, intérêts, commissions d'achats, frais relatifs au droit de reproduction dans la Communauté européenne (voir n° [2501]).

Prix de transfert dont le montant n'est pas définitivement connu au moment du dédouanement

La valeur en douane d'une marchandise doit être déterminée au moment de l'enregistrement de la déclaration en douane. Or, un prix de transfert peut évoluer avec les conditions économiques existantes sein du groupe.

Il n'est donc pas rare, par exemple, que la société mère révisé un prix de transfert pour tenir compte de la situation d'une filiale ou d'un nouveau partage des coûts. L'accord de prix de transfert détermine généralement ces modalités de variations (variations que les sociétés appellent généralement « ajustements »).

Dans l'hypothèse où le prix de transfert est assorti d'une clause de révision de prix qui se rapporte aux marchandises importées et est connue au moment du dédouanement (étant indiquée dans l'accord de prix de transfert) et où son montant n'est pas déterminable avant la mise en libre pratique des marchandises, convient de dédouaner les marchandises sur la base d'une valeur provisoire conformément à la procédure de déclaration incomplète définie aux articles 254 et suivants des DAC (voir n° [4401]).

En l'absence de la mise en place d'une procédure de valeurs provisoires, la valeur déclarée est considérée comme définitive et elle ne peut donc plus être modifiée a posteriori.

Or la non prise en compte de ces révisions du prix de transfert dans la valeur en douane est constitutive d'une fausse déclaration de valeur.

Il est donc important que, dans une telle situation (valeur en douane déterminée à partir d'un prix de transfert avec clause de révision de prix), la procédure de dédouanement soit adaptée : la procédure des valeurs provisoires doit être mise en place. Les modalités pratiques de la procédure de valeurs provisoires, notamment le délai de régularisation et les garanties à mettre en œuvre le cas échéant, doivent être précisées par écrit, et peut notamment l'être sous la forme d'une convention établie entre le bureau de dédouanement et l'importateur. Il est également envisageable, dans l'hypothèse où le dédouanement est effectué dans le cadre d'une procédure de dédouanement simplifiée, de préciser ces modalités pratiques dans un avenant à la convention de la procédure de dédouanement simplifiée.