

8 Montant B

8.1. Synthèse

649. Le Montant B a pour but de standardiser selon des modalités compatibles avec le principe de pleine concurrence la rémunération des distributeurs assumant des « activités de commercialisation et de distribution de référence » qui sont des parties liées. Il vise un double but.

650. Premièrement, simplifier l'administration des règles sur les prix de transfert pour les administrations fiscales, et réduire les coûts de conformité pour les contribuables. Deuxièmement, accroître la sécurité juridique en matière fiscale et limiter les sujets de frictions entre administrations fiscales et contribuables. Le Montant B peut ainsi aider les administrations fiscales à relever certains des défis soulevés par la fixation des prix dans le contexte des accords de distribution qui sont mis en place par les groupes d'EMN en appréciant si elle obéit au principe de pleine concurrence. Les accords de distribution, un sujet de préoccupation majeur pour les administrations fiscales comme pour les contribuables, sont souvent au centre des controverses sur les prix de transfert. Ils sont fréquemment la cause de différends entre administrations fiscales, et nécessitent un règlement selon la procédure amiable¹ prévue par les conventions fiscales bilatérales. C'est pourquoi de nombreux États et entreprises estiment que les améliorations réalisées dans ce domaine sont un objectif essentiel du Pilier Un, en supposant que les caractéristiques principales du Montant B permettent effectivement de répondre à ces attentes.

651. Ce chapitre précise le cadre qui permettrait de mettre en œuvre le Montant B. Il présente pour commencer les types d'entités et transactions qui y seraient soumis. Il décrit ensuite la manière dont seraient définies les activités de référence couvertes². Puis il aborde la fixation du Montant B, et enfin sa mise en œuvre.

652. On suppose actuellement que la définition retenue pour les activités de commercialisation et de distribution de référence serait restrictive, et que celles-ci seraient déterminées par référence à une « liste positive » précise d'activités qui doivent être exercées et à une « liste négative » d'activités qui ne doivent pas l'être pour faire partie du champ d'application du Montant B. Des indicateurs quantitatifs seraient ensuite employés pour vérifier et confirmer qu'un distributeur relève effectivement du Montant B. Dans l'attente des conclusions des études techniques qui doivent être réalisées, il est prévu que le Montant B puisse être basé sur un taux de rentabilité sur chiffre d'affaires qui serait associé à des taux de rentabilité fixes, peut-être différenciés, de manière à prendre en compte les implantations géographiques et/ou secteurs d'activité différents des distributeurs couverts. D'autres études techniques encore seront nécessaires pour déterminer avec précision tant le mode de calcul de la rentabilité sur chiffre d'affaires que les implantations géographiques et les industries couvertes. Cependant, comme le champ d'application du Montant B est restreint, aucune disposition n'a été prise à ce jour pour faire en sorte de l'élargir selon l'intensité fonctionnelle des activités des distributeurs couverts³. Enfin, le Montant B ne se substituerait pas aux accords préalables en matière de prix de transfert (APP) ni aux transactions dans le cadre de procédures amiables conclues avant son entrée en vigueur.

653. Dans l'une des solutions proposées, le Montant B fonctionnerait comme une présomption réfragable. Une entité agissant en qualité de distributeur de plein exercice et exerçant les activités de commercialisation et de distribution de référence définies de telle sorte qu'elle remplit les conditions de

taux de rentabilité fixe requises entrerait dans le champ d'application, mais aurait la possibilité de s'opposer à l'application du Montant B en démontrant qu'une autre méthode de calcul des prix de transfert serait la plus appropriée au regard du principe de pleine concurrence⁴. C'est au contribuable qu'il appartiendrait de le prouver. Par exemple, la présomption serait réfragable s'il existe une méthode du prix comparable sur le marché libre qui soit suffisamment fiable et qui, dans ces circonstances précises, serait la méthode la plus appropriée pour la détermination des prix de transfert. Puisque dans le contexte du Montant B le taux de rentabilité fixe sera déterminé par référence à un champ restreint d'activités de référence au moyen d'une analyse comparative basée sur des transactions comparables avec des tiers, l'objectif est de donner une approximation des résultats conforme au principe de pleine concurrence⁵ et donc compatible avec les dispositions existantes du droit national et conventionnel⁶.

654. Une partie des membres du Cadre inclusif penche pour une approche restrictive (décrite en détail dans ce chapitre), cependant qu'une autre préfère un champ d'application plus vaste qui, par exemple, appliquerait aussi une rémunération standardisée aux commissionnaires et agents commerciaux ou aux entités de distribution dont le profil diffère des activités de commercialisation et de distribution de référence mentionnées plus haut. Ce champ d'application plus large soulèverait aussi des problèmes nécessitant des études supplémentaires, en particulier sur les moyens de concilier le profil de rentabilité fixe de ces activités avec le principe de pleine concurrence.

655. Plusieurs membres du Cadre inclusif ont en outre exprimé le souhait que le Montant B soit préalablement appliqué dans le cadre d'un programme pilote qui permettrait d'apprécier s'il est apte à atteindre ses objectifs de simplification et de réduction des différends, d'observer l'évolution du comportement des groupes d'EMN induite par une introduction progressive dans les pays membres du Cadre inclusif, tout en évaluant la facilité de mise en œuvre dans le cas d'une application graduelle. Les moyens nécessaires à l'application du Montant B et le recours éventuel à un programme pilote feront l'objet d'études techniques supplémentaires et de débats entre les membres du Cadre inclusif.

656. La prochaine étape consistera à demander aux membres du Cadre inclusif de décider comment mettre en œuvre le Montant B, et en particulier de trancher entre les champs d'application large et restreint. D'autres études techniques devront être entreprises pour définir le profil des activités de référence en fonction du taux de rentabilité fixe, notamment pour déterminer les valeurs de référence de l'indicateur du niveau de rentabilité qui reste à définir, et tenir compte des écarts entre les régions et secteurs d'activité couverts. Pour ce faire, il sera possible de s'appuyer sur les travaux de plus large portée qui ont été entrepris par le Forum sur les procédures amiables du Forum sur l'administration de l'impôt (Forum PA-FAF) et le FAF.

8.2. Principales caractéristiques du Montant B

657. Les principales caractéristiques du Montant B concernent : (i) son champ d'application, (ii) son montant et (iii) ses modalités d'application. Cette section fait le point sur l'avancement des travaux concernant ces diverses caractéristiques.

8.2.1. Champ d'application

658. Puisque le Montant B s'appliquerait aux entreprises d'un groupe d'EMN exerçant les activités de commercialisation et distribution de référence sur un marché dans le cadre d'une transaction définie avec précision⁷, il n'est pas soumis aux restrictions du Montant A quant à sa portée. Les transactions définies avec précision devraient prendre en compte les cinq facteurs de comparabilité décrits dans le chapitre I des Principes de l'OCDE en matière de prix de transfert. En particulier, les fonctions assumées, les actifs possédés et les risques supportés dans le cadre d'une transaction contrôlée définie avec précision doivent être similaires à ceux qui sont désignés comme faisant partie des activités de commercialisation et de

distribution de référence. Il est donc nécessaire de décider quelles transactions contrôlées et activités de commercialisation et de distribution de référence seraient prises en compte pour le calcul du taux de rentabilité fixe retenu pour le Montant B. En particulier, ces activités seront définies par référence à une liste positive et une liste négative de facteurs étroitement liés aux performances de ces activités, ces listes étant complétées par un ensemble d'indicateurs quantitatifs fortement corrélés à ces performances.

Définition des entités et transactions couvertes par le Montant B

659. Le Montant B correspond à la rémunération des entreprises d'un groupe résidentes (ou, dans le cas d'établissements stables⁸, qui sont situés) dans une juridiction de marché (que ce soit une filiale ou un établissement stable d'une partie étrangère), et exercent des activités de commercialisation et de distribution de référence pour distribuer les produits de ce groupe d'EMN (« entité de distribution »)⁹.

660. Les transactions contrôlées couvertes pourraient être les suivantes :

- l'achat à une société associée étrangère de marchandises en vue de leur revente à des clients indépendants¹⁰ situés de façon prépondérante dans son pays de résidence, et l'exécution des activités de distribution de référence qui leur est associée ; et
- l'exécution dans son pays de résidence des activités de commercialisation et de distribution de référence par l'entité de distribution en relation commerciale avec une entreprise associée étrangère¹¹.

661. Une délimitation précise de la transaction contrôlée prenant en considération tous les facteurs de comparabilité pertinents, y compris l'analyse fonctionnelle sur laquelle sont basées les activités couvertes telles qu'elles sont définies, permettra de décider si une entité de distribution participe à une transaction couverte par le Montant B. En conséquence, les lignes directrices du chapitre I des Principes de l'OCDE en matière de prix de transfert seront utiles pour déterminer les entités d'un groupe d'EMN qui sont couvertes par le Montant B. Il n'est fait aucune hypothèse sur le profil fonctionnel d'une entité de distribution en fonction de la manière dont elle est désignée ou dont sa nature est décrite par l'EMN dont elle fait partie.

662. Le Montant B s'appliquerait à une entité de distribution qui, d'après la définition précise de la transaction, exécute des fonctions, possède des actifs et assume des risques qui lui vaudraient d'être qualifiée de distributeur standard opérant dans des conditions de pleine concurrence¹².

Définition des activités de référence et des indicateurs négatifs

663. Par souci de simplifier l'administration et de limiter les risques de différends sur les activités couvertes par le Montant B, les activités de commercialisation et de distribution couvertes sont définies en premier lieu en se référant à une liste des fonctions les plus souvent exercées, des actifs possédés et des risques assumés par les distributeurs standards opérant dans des conditions de pleine concurrence¹³. Cette « liste positive » est fondée sur une définition restrictive du champ d'application qui vise une appréciation qualitative du profil d'un distributeur type exerçant des activités courantes. On se réfère ensuite à une « liste négative » des fonctions types qui ne doivent pas être exercées, des actifs qui ne doivent pas être possédés et des risques qui ne doivent pas être supportés par les distributeurs standards opérant dans des conditions de pleine concurrence pour porter une appréciation qualitative sur les facteurs supplémentaires qui sont de nature à exclure un distributeur du champ du Montant B. Les listes positive et négative appréhendent ensemble les indices qualitatifs des activités de référence et des risques assumés que l'on attend d'une entité de distribution couverte par le Montant B.

664. Certains indicateurs quantitatifs, décrits dans la section suivante, aideraient en outre à étayer la détermination des activités couvertes. Les facteurs qualitatifs et les indicateurs quantitatifs sont employés conjointement pour apprécier si une entité de distribution relève du Montant B.

665. Si la transaction délimitée avec précision a pour résultat que l'entreprise opérant sur le marché local est qualifiée de prestataire standard de services de commercialisation ou d'appui aux ventes¹⁴ (c'est-à-dire qu'elle exerce moins de fonctions et assume moins de risques que dans la définition des activités de commercialisation et de distribution de référence), elle n'entrerait pas dans le champ du Montant B, et sa rentabilité devrait être mesurée selon le principe de pleine concurrence comme c'est le cas actuellement¹⁵. De même, si la transaction délimitée avec précision a pour résultat que l'entreprise opérant sur le marché local est considérée comme exécutant des fonctions allant au-delà des fonctions courantes et assumant des risques supérieurs à des risques courants tels que définis pour les activités de commercialisation et de distribution de référence, la rémunération proportionnée à ces risques et activités ne sera pas non plus soumise au Montant B.

666. En général, une entité de distribution couverte exercerait au moins des activités suffisantes pour être qualifiée de distributeur exerçant des tâches courantes pour lequel l'indicateur de la rentabilité sur chiffre d'affaires dans une relation de pleine concurrence serait approprié. Les instructions sur l'analyse fonctionnelle qui figurent dans la section D.1.2 du Chapitre I des Principes directeurs en matière de prix de transfert seront précieuses à cet égard. On remarquera que les critères exigés de suffisance des fonctions exercées, des actifs utilisés et des risques supportés en vue d'assurer les fonctions de commercialisation et de distribution de référence pour qu'une entité soit considérée comme relevant du Montant B sont susceptibles d'être affinés par de nouvelles études techniques, de même que la définition des fonctions, des actifs et des risques, de même que la signification de termes tels que « limité » ou « courant » lorsqu'ils y font référence.

Fonctions

667. Les fonctions de commercialisation et de distribution de référence communément assumées dans l'exercice d'activités de distribution par des entités de distribution relevant du Montant B peuvent inclure les tâches ci-après :

1. importation de produits en vue de leur revente sur le marché¹⁶ et formalités de passage en douane, y compris la facturation du coût du fret, des assurances et des droits de douane ;
2. achat de marchandises en vue de la revente sur le marché ; construction et exécution des budgets et programmes de ventes sur le marché conformément aux directives du groupe d'EMN, sous sa supervision et/ou sous réserve de son accord ;
3. développement et maintien des relations avec la clientèle locale sur le marché ;
4. fixation ou négociation des prix et autres conditions contractuelles avec les clients extérieurs conformément aux directives du groupe d'EMN sur les prix ou à ses tarifs, et sous sa supervision ou sous réserve de son accord si nécessaire (par exemple, pour réaliser des adaptations en fonction de la demande du marché, de la concurrence et des taux de change, ou pour autoriser certains rabais) ;
5. traitement des commandes et des contrats avec les clients ; gestion des stocks : suivi et gestion courante des stocks (par exemple, au moyen des livres comptables ou de systèmes conjoints, ou encore en recevant des mises à jour régulières d'une entité fournissant des services de stockage et de logistique) ;
6. gestion de la logistique, de l'entreposage et du transport des produits chez les clients (y compris dans le cas où ces tâches sont sous-traitées à une autre entité) ;
7. fonctions d'administration générale telles que la facturation des ventes, le traitement et l'encaissement des paiements, la tenue de comptabilité et l'exécution des obligations comptables et déclarations fiscales ;
8. participation habituelle aux activités de planification de la demande entreprises par le groupe d'EMN ; et

9. activités de commercialisation :
 - a. services d'avant-vente : fourniture de renseignements sur les produits aux clients potentiels (ex. : démonstrations de produits) ;
 - b. exécution de plans de marketing mondiaux déclinés dans les juridictions locales sans adaptations importantes (campagnes publicitaires et salons professionnels) ;
 - c. traduction de documents publicitaires et commerciaux et traduction du site Internet de l'entreprise dans la langue du pays ;
 - d. études de marché servant à la planification et à la commercialisation telles que la fourniture de renseignements à des parties liées étrangères sur les tendances, la clientèle, les consommateurs, leurs exigences ou les avis de la population locale ; et
 - e. services après-vente habituels incluant le traitement des réclamations et la fourniture d'une assistance non technique.

668. Inversement, le Montant B n'est pas destiné à s'appliquer aux entités de distribution exerçant l'une quelconque des activités ci-après :

1. l'exécution d'activités liées au développement, à l'amélioration, à la maintenance ou à la protection de biens incorporels de commercialisation (autres que des relations avec les clients/listes de clients locaux). Ces caractéristiques peuvent être prouvées par exemple par :
 - a. l'absence d'une structure et d'un contrôle centralisés des actifs incorporels du groupe ;
 - b. la prise de décisions par l'entité de distribution sur les investissements et les investissements et coûts de développement associés ; ou
 - c. le développement et le fait d'assumer la responsabilité principale du maintien à niveau et de l'amélioration de la technologie servant au support des ventes en ligne et des relations avec les clients ;
2. l'exécution sur le marché local de fonctions de commercialisation et de vente stratégiques telles que :
 - a. l'élaboration de politiques stratégiques de commercialisation ;
 - b. l'élaboration de tarifs et leur négociation sans respecter les paramètres fixés par le groupe d'EMN ;
 - c. les fonctions de conception de produits ; ou
 - d. toutes fonctions publicitaires ou de commercialisation qui ne sont pas courantes ou pour lesquelles des dépenses sont engagées sans conclure un accord de remboursement avec le propriétaire légal des actifs incorporels ;
3. les activités liées à l'acceptation des risques et responsabilités de l'entreprise pour la transaction contrôlée ;
4. les activités liées à la revente de produits principalement à des entités étatiques ou des entreprises sous contrat avec l'État puisque les sociétés exerçant ces activités peuvent être soumises à des conditions contractuelles et de concurrence différentes des entreprises distribuant des produits à des sociétés privées ; cependant, certains membres du Cadre inclusif ne pensent pas que ces activités doivent être incluses dans la liste négative et estiment donc qu'elles ne doivent pas être couvertes. Des études techniques supplémentaires seront réalisées pour explorer ce sujet.

Actifs

669. Les actifs employés par l'entité de distribution dans l'exécution des activités de référence couvertes par le Montant B peuvent inclure :

- la propriété/location de bureaux et de locaux d'exposition pour les produits ;

- la propriété/location d'installations d'entreposage ;
- la propriété limitée de stocks¹⁷ ;
- la tenue de listes de clients/l'entretien de relations avec les clients pour gérer leurs propres relations avec la clientèle locale ;
- le droit de vendre sur un marché et d'utiliser des noms de produits et de marques¹⁸ ; et
- l'enregistrement de produits ou l'obtention de licences sur ceux-ci au niveau local.

670. L'entité de distribution ne doit pas être propriétaire de biens incorporels de commercialisation ayant de la valeur tels que des marques de fabrique, marques commerciales ou dénominations commerciales locales indépendamment du fait qu'elles soient inscrites à l'actif du bilan de cette entité de distribution.

Risques

671. Les risques assumés par l'entité de distribution dans l'exécution des activités de référence couvertes par le Montant B peuvent inclure :

- des risques de marché limités, par exemple dans le cas où d'autres entités du groupe d'EMN assument des risques de marché importants en élaborant des plans de commercialisation stratégiques, en fixant les prix et en entreprenant des activités de développement de marques, mais en laissant un distributeur local supporter une partie du risque lié aux variations des volumes de ventes sur son marché à travers une diminution de son chiffre d'affaires ;
- des risques de crédit faibles ou inexistants, par exemple si l'entité de distribution exerçant des activités courantes réalise des ventes sur son marché, et développe et entretient la relation avec le client ;
- des risques de stock faibles ou inexistants dans la mesure où l'entité de distribution exerçant des activités courantes en détient ; et
- des risques de change faibles ou inexistants si l'entité de distribution exerçant des activités courantes achète des produits ou des services destinés à la revente et les revend dans une autre monnaie ou supporte des charges d'exploitation en devises.

672. On ne s'attendra pas en règle générale à ce que ces entités assument des risques économiques significatifs pour l'ensemble du groupe d'EMN. Déterminer si un risque est économiquement significatif fait partie de l'analyse fonctionnelle et, plus généralement, de la délimitation de la transaction avec une partie liée.

Indicateurs quantitatifs pouvant servir à identifier les entités et transactions non couvertes par le Montant B

673. Des indicateurs quantitatifs pourraient être employés conjointement avec les facteurs qualitatifs recensés ci-dessus pour identifier les entités de distribution couvertes.

674. Ils sont un moyen de s'assurer que l'entité de distribution exerce en réalité des activités de commercialisation et de distribution de référence et présente le profil d'un distributeur standard ou qu'elle exécute des activités et assume des risques supplémentaires qui sont de nature à l'exclure du champ d'application du Montant B. C'est pourquoi ils prennent la forme de seuils quantitatifs étroitement liés aux activités de commercialisation et de distribution types. Par conséquent, si ces seuils sont dépassés, ce peut être le signe que l'entité de distribution exécute des activités de commercialisation et de distribution allant au-delà de celles de référence, notamment qu'elle possède des actifs et assume des risques correspondant au profil d'un distributeur standard de telle sorte que ses activités peuvent faire partie de la liste négative décrite dans la section ci-dessus.

675. Les indicateurs quantitatifs peuvent aussi aider à s'assurer de la cohérence entre la description qualitative des fonctions exécutées, des actifs possédés et des risques assumés, et leur présentation dans l'organisation financière et opérationnelle de l'entreprise.

676. Les études techniques réalisées jusqu'à présent ont cherché à identifier des indicateurs quantitatifs appropriés qui permettraient de mettre en évidence des activités allant au-delà de celles de référence. Les indicateurs quantitatifs ci-après peuvent être des indices fiables pour apprécier si une entité de distribution et des transactions entrent ou non dans le champ du Montant B¹⁹ :

- En ce qui concerne l'exécution d'activités liées au développement, à l'amélioration, au maintien ou à la protection de biens incorporels de commercialisation (autres que des listes de clients/relations avec les clients), et l'exécution des fonctions de vente et de marketing stratégiques sur le marché local :
 - a. dépenses de marketing et de publicité excédant un pourcentage fixe du total des coûts de l'entité de distribution et effectuées pour le compte de l'entreprise qui les engage ; et
 - b. dépenses de R&D (dans la mesure où ces coûts se rapportent à la production de biens incorporels de commercialisation susceptibles d'avoir de la valeur pour le groupe d'EMN dans son secteur) excédant un pourcentage fixe du total des coûts de l'entité de distribution (là encore pour son propre compte).
- En ce qui concerne la propriété de biens incorporels de commercialisation susceptibles d'avoir de la valeur : les indicateurs ci-dessus plus la présence d'amortissements supérieurs au total des coûts de l'entité de distribution.
- En ce qui concerne l'exécution d'activités liées à la prise en charge des risques et responsabilités de l'entreprise pour la transaction contrôlée :
 - a. le stock de produits finis de l'entité de distribution excède un pourcentage fixe de son chiffre d'affaires annuel net calculé sur la base du niveau moyen des stocks détenus le dernier jour des quatre trimestres de l'exercice taxable concerné ;
 - b. les dotations pour dépréciation des stocks excèdent un pourcentage fixe de la valeur totale des stocks ; et
 - c. les comptes de créance excèdent un pourcentage fixe de la valeur totale du stock de produits finis.

677. Ces indicateurs devront faire l'objet de travaux plus approfondis²⁰ afin de déterminer avec précision quels indicateurs quantitatifs employer et selon quelles modalités. Par exemple, ces travaux pourraient définir des ratios en pourcentage ou en valeur absolue selon ce qu'il faut mesurer, et une évaluation comparative sera réalisée par la suite pour déterminer le niveau des indicateurs concernés. Les critères qualitatifs et la base à laquelle les indicateurs s'appliqueront feront aussi l'objet d'évaluations plus poussées. En outre, plusieurs membres du Cadre inclusif pensent que les indicateurs quantitatifs devraient aussi avoir pour but d'évaluer les cas où le seuil d'activité requis pour entrer dans le champ d'application n'a pas été atteint. Des études techniques plus poussées seront réalisées sur ce sujet.

678. L'application du Montant B ne serait pas rétroactive. Autrement dit, le Montant B ne se substituerait pas aux procédures amiables ni aux APP (unilatéraux, bilatéraux ou multilatéraux) qui ont été conclus avant l'entrée en vigueur du Montant B.

Montant B et entités multifonctionnelles

679. Une entité de distribution réalisant une transaction contrôlée relevant du Montant B peut aussi exercer d'autres activités, telles que des activités de R&D, de fabrication ou des services de back-office. Dans ce cas, il sera nécessaire d'apprécier si le Montant B peut encore s'appliquer aux activités contrôlées entrant dans son champ.

680. En règle générale, le principe de pleine concurrence doit être appliqué au cas par cas, de sorte que l'application du Montant B aux entités effectuant des transactions contrôlées couvertes devrait être possible même si ces entités exercent d'autres activités²¹. Mais en pratique, cette décision dépendra des faits et circonstances de chaque cas. Par exemple, si les activités supplémentaires ne concernent pas les produits distribués, l'entité de distribution peut avoir la possibilité d'appliquer le Montant B et de déterminer séparément la rémunération de ces activités supplémentaires en réalisant une analyse de prix de transfert exhaustive.

681. La décision peut être différente si une entité de distribution exécute d'autres activités se rapportant à d'autres aspects de la chaîne de valeur du produit distribué. Il peut arriver parfois que la délimitation précise des transactions fasse apparaître que les activités relevant du Montant B et les transactions supplémentaires sont si étroitement liées ou continues qu'elles doivent être considérées dans leur totalité²². Dans ce cas, il est probable que ces transactions soient exclues du champ du Montant B, encore que des études techniques supplémentaires soient nécessaires pour s'en assurer.

682. L'existence d'informations financières segmentées dignes de foi pour les diverses activités sera en outre cruciale pour décider s'il y a lieu de déterminer les prix séparément pour chaque type d'activité ou d'adopter une approche globale prenant en considération toutes les fonctionnalités de l'entité²³.

683. Plusieurs membres du Cadre inclusif ont en outre exprimé l'idée selon laquelle il convient de prendre en considération les cas dans lesquels des activités de fabrication et de distribution liées sont exécutées dans le pays de l'entité, mais fragmentées ; ces membres conviennent que ces entités doivent être soumises au Montant B. Des études techniques plus poussées seront poursuivies à ce sujet.

Commissionnaires et agents commerciaux

684. Dans l'hypothèse d'un champ d'application restreint, les commissionnaires, agents commerciaux et autres entreprises exécutant des activités de commercialisation et de distribution autres que celles de référence²⁴ n'entreraient pas dans le champ du Montant B²⁵. Ce résultat s'explique principalement par le travail supplémentaire qui devrait être accompli s'ils étaient inclus dans son champ d'application et par la complexité accrue qui en résulterait à cause du caractère spécifique de ces activités, sans oublier le fait que l'inclusion de ces deux modèles rendrait plus ardue la recherche d'un consensus. Sous réserve de l'orientation générale des travaux sur le Montant B, des recherches supplémentaires devraient ensuite être entreprises pour évaluer la possibilité d'inclure les commissionnaires, agents commerciaux et autres entreprises exerçant des activités de commercialisation et de distribution autres que celles de référence dans le champ du Montant B. S'ils étaient inclus dans son périmètre, il conviendrait de déterminer la rémunération appropriée qui, au regard du Montant B, est compatible avec le principe de pleine concurrence. Quelques membres du Cadre inclusif préconisent une définition plus large englobant les commissionnaires et agents commerciaux, tandis que d'autres préfèrent les critères restrictifs actuels. Certains membres souhaitent par exemple que les commissionnaires et agents commerciaux soient couverts par le Montant B parce qu'ils trouvent que la ligne de partage entre eux et les entités exécutant des activités de commercialisation et de distribution standards est tenue. Des études techniques supplémentaires seront réalisées à ce sujet.

8.2.2. Fixation du Montant B

Structure

685. Le taux de rentabilité fixe prévu pour rémunérer les activités de commercialisation et de distribution de référence dans le cadre du Montant B a pour but de donner un résultat proche de celui que donnerait le principe de pleine concurrence. La MTMN est qualifiée dans ce Rapport sur le *Blueprint* du Pilier Un de méthode de détermination des prix de transfert la plus appropriée qui soit associée à la rémunération adéquate des activités de commercialisation et de distribution de référence assumées par les entités de

distribution relevant du Montant B. Par exemple, les indicateurs de bénéfice net sont moins sensibles aux différences entre transactions, et s'accommodent mieux des différences fonctionnelles entre les transactions que l'on compare²⁶.

686. S'agissant de l'indicateur approprié du niveau de rentabilité, la rentabilité sur chiffre d'affaires pourrait être retenue²⁷ pour le taux de rentabilité fixe des transactions relevant du Montant B, le numérateur restant à définir au vu de travaux techniques supplémentaires (par exemple le résultat d'exploitation (EBIT) ou le résultat avant impôt). D'autres recherches porteraient sur les éléments à inclure dans le dénominateur des divers indicateurs de rentabilité qui sont prévus par cette approche (par exemple, le point de savoir si les recettes doivent inclure les retours de produits et les remboursements, ou encore les gains et pertes de change).

687. Une des propositions suggère que le Montant B fonctionne sur la base d'une présomption réfragable, à savoir qu'une entité de distribution agissant en qualité de distributeur de plein exercice et exécutant les activités de commercialisation et de distribution de référence prises en compte pour la détermination du taux de rentabilité fixe dans le cadre du Montant B entrerait dans son champ d'application. Il serait toutefois possible de contester l'application du Montant B en apportant la preuve qu'une autre méthode de détermination des prix de transfert serait la plus appropriée au regard du principe de pleine concurrence²⁸. Par exemple, la présomption serait réfragable s'il existe une méthode du prix comparable sur le marché libre suffisamment fiable²⁹ qui, dans ces circonstances précises, serait la méthode la plus appropriée pour déterminer les prix de transfert. Puisque dans le cadre du Montant B le taux de rentabilité fixe sera déterminé au moyen d'une analyse comparative basée sur des transactions comparables avec des tiers, le but est de donner une approximation des résultats conforme aux principes de pleine concurrence³⁰, et donc compatible avec les dispositions existantes du droit national et conventionnel.

Taux de rentabilité différencié par région

688. Les Principes en matière de prix de transfert expliquent que les prix, même s'ils sont fixés selon le principe de pleine concurrence, peuvent varier d'un marché à l'autre, y compris pour la distribution du même produit ou d'articles similaires. Ces disparités peuvent avoir plusieurs causes telles que (i) la localisation du marché ; (ii) sa taille ; (iii) l'intensité de la concurrence sur le marché et les positions concurrentielles relatives des acheteurs et des vendeurs ; (iv) la nature et l'étendue de la réglementation du marché ; (v) les coûts de transport et (vi) le stade auquel une entreprise intervient sur le marché (ex. : vente au détail ou en gros)³¹. C'est pourquoi il peut exister des taux de rentabilité différenciés par région. Des recherches supplémentaires seront nécessaires pour délimiter les diverses régions et comprendre les écarts de rentabilité entre elles dans des conditions de pleine concurrence.

689. La prochaine étape pourrait donc consister à définir des taux de rentabilité différenciés pour certaines zones géographiques. Les méthodes permettant de déterminer le taux de rentabilité approprié seront examinées, notamment le recours à des approches quantitatives et des batteries d'indicateurs de référence standardisés. Comme des indicateurs de référence s'appuyant sur des éléments comparables seront pris en compte, des travaux supplémentaires seront nécessaires pour trouver les moyens de pallier l'absence ou la rareté des informations publiques dans certaines régions afin d'identifier des éléments comparables et d'évaluer les données financières des sociétés concernées (voir les remarques dans la section « Marche à suivre pour déterminer les taux de rentabilité fixes »).

Taux de rentabilité différencié par secteur

690. Il pourrait être nécessaire de faire varier le taux de rentabilité fixe en fonction des secteurs d'activité. Cette mesure vise à tenir compte du fait que deux distributeurs opérant dans des secteurs différents (par exemple les industries automobile et pharmaceutique) peuvent percevoir une rémunération différente pour toutes sortes de raisons tenant par exemple à la nature des produits vendus (produits de

grande valeur par opposition aux produits de consommation courante) et aux efforts ou à l'intensité [fonctionnelle] requis pour exercer les fonctions de commercialisation et de distribution.

691. Des recherches supplémentaires devront donc être menées pour déterminer les taux de rentabilité par secteur, qui pourraient varier de l'un à l'autre. Il est vraisemblable que ces secteurs incluront les industries automobile et pharmaceutique, les biens de consommation et les technologies de l'information et de la communication (TIC), mais cette liste est sujette à modifications et d'autres secteurs pourraient y être ajoutés à la lumière des travaux techniques supplémentaires qui seront entrepris. Les secteurs pris en considération devraient être ceux qui sont les plus importants pour le plus grand nombre de juridictions possible.

Différenciation en fonction de l'intensité fonctionnelle

692. De manière générale, selon le principe de pleine concurrence, plus le nombre de fonctions assumées est important, plus les bénéfices (ou les pertes) potentiels seront élevés. A contrario, un nombre de fonctions plus restreint devrait généralement aller de pair avec un potentiel de bénéfices plus faible, mais moins variable. Dans l'hypothèse où le champ d'application du Montant B qui sera finalement retenu serait défini de manière restrictive, il n'est pas tenu compte de l'intensité fonctionnelle parce qu'un élargissement du spectre des activités de référence pourrait être la source d'une complexité accrue et de différends plus nombreux. Des ajustements pourraient néanmoins être nécessaires pour tenir compte de l'intensité fonctionnelle si l'on fait entrer les commissionnaires et agents commerciaux dans le champ du Montant B parce que la rentabilité de ce type d'entités peut être plus faible que celle des distributeurs de plein exercice³².

Marche à suivre pour déterminer les taux de rentabilité fixes

693. Déterminer avec précision le taux de rentabilité des activités de commercialisation et de distribution de référence suppose de construire, au moyen d'une étude comparative, une série d'indicateurs de référence pour chacune des régions auxquelles doivent s'appliquer des taux de rentabilité différenciés. Finaliser chaque jeu d'indicateurs de référence implique aussi d'élaborer une définition cohérente pour chacun des secteurs sur lesquels portent ces indicateurs. La construction des indicateurs de référence consistera à identifier, dans chaque secteur et chaque région, des sociétés indépendantes qui sont susceptibles d'être comparables en vue de calculer une valeur de référence pour le taux de rentabilité sur chiffre d'affaires. Cette démarche implique au préalable de concevoir une stratégie de recherche spécifique pour trouver ces sociétés comparables, et donc d'élaborer une définition universelle du critère d'indépendance, de faire un emploi judicieux des codes d'activité par secteur et d'autres critères, tant quantitatifs que qualitatifs, au moyen desquels des sociétés comparables peuvent être examinées de manière à établir si elles doivent être incluses dans les références. Enfin, l'indicateur du niveau de rentabilité sera calculé (sous réserve d'éventuels ajustements à définir pour garantir la comparabilité) de manière à arrêter une fourchette de taux de rentabilité appropriés.

694. La contrainte de cohérence avec le principe de pleine concurrence impose de déterminer les taux de rentabilité fixes du Montant B au moyen d'études comparatives réalisées à partir d'informations accessibles publiquement (sous réserve des remarques ci-dessus). C'est pourquoi les questions suivantes seront examinées :

- le taux de rentabilité fixe doit-il être fixé au moyen d'un chiffre unique concernant une seule année ou de la moyenne pondérée de plusieurs exercices ;
- le choix de la ou des bases de données utilisées pour réaliser l'étude comparative parce qu'elles ne couvrent pas toutes les mêmes domaines et offrent un degré de précision variable en ce qui concerne les différentes régions et les informations financières et non financières ;

- le choix de la stratégie de recherche, et notamment des critères de recherche et de tri. Ce peuvent être par exemple l'identification des codes d'activité pertinents pour délimiter le champ du Montant B, la détermination des filtres à employer (nombre d'années pour lesquelles des données financières sont disponibles, critères d'indépendance, consolidation, etc.) ; et
- l'évaluation des ajustements indispensables pour améliorer la comparabilité.

695. Il conviendra aussi d'examiner selon quelle fréquence l'étude comparative devra être mise à jour, et le processus de recherche pour définir les indicateurs de référence sur lesquels elle repose devra être réexaminé. L'étude comparative définissant des écarts entre régions et entre secteurs sera conçue parallèlement à celle du Forum PA du FAF.

8.2.3. Mise en œuvre

696. L'application uniforme et coordonnée du Montant B réduira le risque de double imposition et de double non-imposition.

697. Une définition étroite du champ d'application du Montant B peut faciliter l'atteinte d'un consensus par un grand nombre de membres du Cadre inclusif parce qu'il serait plus facile de s'entendre sur un ensemble d'activités de commercialisation et de distribution de référence, y compris les indicateurs qualitatifs et quantitatifs permettant d'apprécier si une entité de distribution fait ou non partie du champ d'application, ainsi que les moyens appropriés pour déterminer les taux de rentabilité fixes. Cette définition offrirait en outre une certaine souplesse pour fixer les taux de rendement des activités de distribution exclues du champ du Montant B conformément au principe de pleine concurrence dans son état actuel. Une définition étroite du champ d'application du Montant B serait aussi plus aisée à concevoir parce qu'elle permettrait de faire l'économie d'une différenciation des taux de rentabilité selon l'intensité fonctionnelle d'un spectre plus large d'entités de commercialisation et de distribution.

698. Dans l'hypothèse où le Montant B serait appliqué en même temps que le Montant A, et afin de garantir une application cohérente par toutes les juridictions, sa mise en œuvre mobilisera trois leviers principaux. Premièrement, l'application du Montant B pourrait passer par la législation ou la réglementation nationale. Comme on l'a vu plus haut, l'approche restrictive décrite dans le présent Rapport sur le *Blueprint* du Pilier Un présente un avantage supplémentaire, à savoir que, comme elle est un moyen plus simple de déterminer la rémunération des activités de référence définies de façon restrictive, elle a plus de chances d'être compatible avec le droit interne et les traités actuels. Deuxièmement, quoique deux juridictions ayant conclu une convention fiscale puissent résoudre les différends relatifs au Montant B au moyen de ladite convention, il peut être nécessaire de créer un nouveau mécanisme de résolution des différends par une nouvelle convention fiscale dans le cas où celle-ci n'existe pas encore (voir Chapitre 9). Troisièmement, des lignes directrices peuvent être nécessaires pour accompagner les dispositions du droit interne et du droit conventionnel bien que, ici aussi, la définition étroite du champ d'application soit susceptible d'en limiter le besoin.

699. Plusieurs membres du Cadre inclusif sont favorables à la réalisation d'une étude de faisabilité sur une extension du champ d'application du Montant B, par exemple en examinant comment on pourrait standardiser la rémunération des commissionnaires et agents commerciaux ou des entités de distribution exerçant un éventail d'activités de commercialisation et de distribution plus large que celles qui sont décrites dans le présent Rapport sur le *Blueprint* du Pilier Un. Se posent ainsi des questions qui devront être examinées de façon plus approfondie pour veiller à ce que le profil de rentabilité de ces activités soit déterminé de manière à donner des résultats proches de ceux du principe de pleine concurrence.

700. En particulier, si une définition plus large était retenue pour le Montant B, il pourrait être nécessaire, en plus des éléments mentionnés ci-dessus (et selon l'étendue des extensions du champ d'application) de modifier aussi l'Article 9 du Modèle de convention fiscale de l'OCDE, et il faudrait que cette modification soit incorporée dans les conventions fiscales bilatérales, ce qui serait une source de complications

supplémentaires pour l'application du Montant B. Enfin, comme la réalisation d'une étude de faisabilité sur la mise en œuvre du Montant B au moyen d'un programme pilote suscite un certain intérêt, des discussions supplémentaires seront menées pour en évaluer la possibilité.

8.3. Prochaines étapes

701. Lors de la prochaine étape, les membres du Cadre inclusif devront prendre une décision quant au champ d'application du Montant B, et au contexte dans lequel les travaux qui s'y rapportent devront être menés et mis en œuvre.

702. En outre, des études techniques supplémentaires devront être entreprises sur les thèmes suivants :

- finaliser la détermination de l'indicateur relatif au niveau de rentabilité qui devra être employé, notamment les éléments qui doivent être inclus dans le numérateur et le dénominateur pour calculer la rentabilité sur chiffre d'affaires ;
- dresser l'inventaire des activités de commercialisation et de distribution de référence à inclure dans la liste positive, des activités, fonctions et risques à inclure dans la liste négative, et des indicateurs quantitatifs et des seuils permettant d'apprécier si des activités atteignent ou non le seuil fixé pour être considérées comme des activités de référence ;
- dans le cas où les commissionnaires et agents commerciaux entreraient dans le champ du Montant B, définir des activités de commercialisation et de distribution équivalentes à celles de référence, une liste négative appropriée, des indicateurs quantitatifs et des indicateurs de niveau de rentabilité servant à déterminer les taux de rentabilité fixes ;
- déterminer les régions et secteurs d'activité auxquels devraient s'appliquer les taux de rentabilité différenciés ;
- prendre en compte le risque de double non-imposition résultant d'une divergence entre le Montant B fixe et un montant plus faible retenu dans la ou les autres juridictions de la ou des autres parties à une transaction ;
- réaliser les études comparatives nécessaires pour fixer les taux de rentabilité requis selon les modalités convenues ;
- concevoir la procédure d'application du Montant B et notamment définir les exigences à respecter pour sa mise en œuvre au moyen d'un instrument multilatéral et d'un document spécifique énonçant des lignes directrices sur le Montant B, en particulier en ce qui concerne le règlement des différends et la procédure d'élaboration et de mise à jour périodique des indicateurs de référence ;
- prendre en compte l'incidence des autres opérations intragroupes d'une entité susceptible d'entrer dans le champ du Montant B, y compris le régime applicable aux entités multifonctionnelles et les moyens de remédier aux effets d'éventuels ajustements de prix de transfert portant sur des transactions non couvertes par le Montant B si l'entité couverte est l'entité destinataire, par exemple pour des prestations de services ; et
- examiner les buts et les avantages d'un éventuel programme pilote.

Notes

¹ Dans le passé, ces défis avaient conduit à réaliser des études sur les restructurations d'entreprises de telle sorte que les administrations fiscales et les groupes d'EMN disposent d'un cadre pour l'analyse et la détermination des prix en cas de restructuration des activités d'un groupe d'EMN. OCDE (2017), *Principes de l'OCDE en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales 2017*, Chapitre IX – « Aspects des restructurations d'entreprises touchant aux prix de transfert ».

² Un « champ d'application étroit » ne standardiserait la rentabilité que pour une gamme plus resserrée d'activités de commercialisation et de distribution de référence sans chercher à standardiser la rémunération des distributeurs exerçant d'autres activités, que celles-ci créent plus de valeur ajoutée ou qu'ils assument plus de risques, non plus (en particulier) que la rémunération des distributeurs exerçant des activités trop limitées pour atteindre le niveau de celles de référence. Plusieurs membres du Cadre inclusif sont partisans d'un champ d'application plus vaste de manière à embrasser une gamme plus large d'activités de commercialisation et de distribution. Des études techniques supplémentaires seront réalisées pour explorer ce sujet.

³ On notera à ce propos que plusieurs membres du Cadre inclusif considèrent que, même définis de manière restrictive, les distributeurs standards peuvent exercer des activités n'ayant pas la même intensité fonctionnelle et que, par conséquent, leur niveau de rentabilité peut être différent. Plusieurs membres ont ainsi suggéré que des analyses soient réalisées pour mesurer ces écarts.

⁴ Plusieurs membres du Cadre inclusif ne sont pas favorables au principe de la présomption réfragable parce qu'ils estiment qu'elle remet en cause les avantages que présente le Montant B en termes de simplification. Comme cette proposition est assez récente, d'autres membres du Cadre inclusif ont demandé des explications supplémentaires sur la manière dont fonctionnerait la présomption réfragable (notamment sur le fait de savoir si le contribuable et l'administration fiscale auraient la possibilité d'y recourir) dans le cas où ils estiment qu'une autre méthode de détermination des prix de transfert serait la plus appropriée au regard du principe de pleine concurrence. Ce sujet sera débattu plus avant.

⁵ Ce qui signifie que la MTMN et la rentabilité sur chiffre d'affaires devraient être respectivement la méthode de détermination des prix de transfert la plus appropriée et le meilleur indicateur du niveau de rentabilité, et qu'elles seraient compatibles avec l'application du principe de pleine concurrence conformément aux principes actuels en matière de prix de transfert.

⁶ Cette approche est cohérente avec celle suivie par l'OCDE dans les Principes en matière de prix de transfert, à savoir que le taux de rentabilité fixe retenu pour le Montant B pourrait être employé en tant que méthode la plus appropriée, mais qu'il pourrait être récusé dans le cas où la méthode du prix comparable sur le marché libre semblerait la plus pertinente.

⁷ Il est nécessaire de comparer toutes les caractéristiques économiques pertinentes pour vérifier que les transactions contrôlées sont bien comparables avec les transactions non contrôlées prises en considération pour déterminer le taux de rentabilité sur lequel est fondé le Montant B de manière à préserver sa cohérence avec le principe de pleine concurrence. Cette tâche requiert des études techniques supplémentaires.

⁸ Plusieurs membres du Cadre inclusif ont souligné que l'inclusion des établissements stables situés dans des juridictions où l'Approche autorisée par l'OCDE dans le rapport de 2010 sur « l'Attribution des bénéfices aux établissements stables » n'est pas suivie peut être la cause d'incohérences dans l'application du Montant B qui ne manqueraient pas de la rendre plus compliquée. Des études techniques supplémentaires devront être menées pour répondre à cette préoccupation et déterminer en particulier si les ES seraient inclus dans le champ du Montant B. Certains membres du Cadre inclusif ont en outre insisté sur la nécessité de prendre en compte les cas dans lesquels un ES couvert et une entité de distribution sont tous deux situés dans une juridiction de marché. Des études techniques supplémentaires devront être réalisées pour apprécier si dans ces cas de figure la rentabilité doit être agrégée ou mesurée séparément.

⁹ Les mêmes règles s'appliqueront à un établissement stable local appartenant à une entreprise étrangère. Bien qu'il ne soit pas résident, par souci de simplicité l'analyse exposée dans ce chapitre ne fait référence qu'aux entités locales résidentes.

¹⁰ L'expression « de façon prépondérante » signifie qu'au moins [50 %] des produits doivent être vendus dans l'État de résidence de l'entité de distribution.

¹¹ Il peut arriver que le premier critère soit satisfait, mais que l'entité de distribution n'assume pas des activités de commercialisation et de distribution suffisamment importantes et/ou diversifiées pour être soumises au Montant B. Dans ce cas, une rémunération déterminée sur la base du principe de pleine concurrence actuel sera appropriée.

¹² Comme on l'a vu, l'intensité fonctionnelle de cette entité peut être différente, si bien que des études techniques supplémentaires seront consacrées à la détermination de la rémunération fixe appropriée au titre du Montant B dans de telles circonstances. En particulier, plusieurs membres du Cadre inclusif considèrent que les distributeurs standards présentent des profils fonctionnels suffisamment variés pour que soient retenus des niveaux de rentabilité différents. Les travaux en cours approfondiront ce point.

¹³ Aux fins de la définition, ces caractéristiques peuvent renvoyer à des entités de distribution exerçant des fonctions courantes qui utilisent des actifs courants dans le cours de leurs activités de distribution, et assument des risques courants. D'autres travaux seront nécessaires pour définir avec précision ces termes, notamment ceux d'un distributeur standard ou d'un distributeur assumant des risques limités, et pour clarifier les activités couvertes en tenant compte de l'avis de plusieurs membres du Cadre inclusif pour qui ces types de distributeurs sont de nature et présentent un profil de rentabilité différents.

¹⁴ Il se peut aussi qu'une entité de distribution exécute des fonctions s'apparentant davantage à des services de logistique pour lesquels une rentabilité basée sur l'indicateur de rentabilité sur chiffre d'affaires ne conviendrait pas.

¹⁵ Étant donné qu'actuellement le Montant B est conçu sur la base d'une définition restrictive et de l'application des listes positive et négative décrites dans le présent chapitre, certains types d'entités seront le plus souvent exclus de son champ d'application. Ce pourrait notamment être le cas des plateformes de commercialisation de produits de base selon la nature des activités qu'elles exercent.

¹⁶ On notera que le Montant B s'appliquera aux entités dont les produits distribués, dans une proportion pouvant atteindre [50 %], sont vendus à des clients situés hors du marché où réside l'entité de distribution (ou du marché où l'ES est situé).

¹⁷ Y compris dans le cas où des Distributeurs standards pouvant être qualifiés de Distributeurs assumant des risques limités acquièrent un droit de propriété temporaire, mais sans se limiter à ce cas de figure : les entités possédant des stocks dans des quantités correspondant au niveau standard et assumant des risques standards au titre de ces stocks peuvent aussi entrer dans le champ d'application du Montant B.

¹⁸ Dans le cadre d'un accord de distribution défini avec précision.

¹⁹ Des études techniques supplémentaires sont nécessaires pour arrêter la liste de ces indicateurs et leurs valeurs de référence.

²⁰ Un membre du Cadre inclusif suggère d'employer l'indicateur suivant : les entités qui, durant les trois ans précédant l'adoption du Montant B, ont déclaré pour les activités couvertes un niveau de rentabilité supérieur au taux de rentabilité fixe le plus élevé déterminé selon les règles du Montant B (compte tenu de la région, du secteur et du niveau de fonctionnalité concernés). Cet indicateur fera l'objet comme les autres de discussions et évaluations supplémentaires.

²¹ Voir le par. 3.9 des Principes en matière de prix de transfert.

²² Voir le par. 3.9 des Principes en matière de prix de transfert.

²³ Voir les par. 2.74 et 3.37 des Principes en matière de prix de transfert.

²⁴ Les autres activités de commercialisation et de distribution pourraient englober d'autres prestataires de services qui n'acquièrent pas la propriété des marchandises ou des entreprises qui acquièrent cette propriété, mais assument des fonctions de commercialisation et de distribution différentes de celles de référence.

²⁵ Cette règle pourrait aussi être pertinente pour les autres entités exerçant un ensemble plus limité d'activités de commercialisation et de distribution qui, considérées ensemble, restent en deçà des activités de référence qui sont requises pour entrer dans le champ d'application du Montant B.

²⁶ Voir les par. 2.68 et 2.69 des Principes en matière de prix de transfert.

²⁷ Voir le par. 2.96 des Principes en matière de prix de transfert.

²⁸ Les avis divergent entre certains membres du Cadre inclusif en ce qui concerne le champ d'application et le fonctionnement de la présomption réfragable – et même quant au fait de savoir s'il faut l'inclure sous une forme ou sous une autre – de sorte que des discussions sont à prévoir à ce sujet aussi.

²⁹ Cette approche est cohérente avec celle qu'a suivie l'OCDE dans les Principes en matière de prix de transfert. C'est-à-dire que le taux de rentabilité fixe retenu pour le Montant B pourrait être employé en tant que méthode la plus appropriée, mais qu'il pourrait être contesté dans le cas où un contribuable voudrait recourir à la méthode du prix comparable sur le marché libre, car il la tiendrait pour la plus pertinente.

³⁰ Ce qui signifie que la MTMN et la rentabilité sur chiffre d'affaires définie au stade du résultat d'exploitation devraient être respectivement la méthode de détermination des prix de transfert la plus appropriée et le meilleur indicateur du niveau de rentabilité, et qu'elles seraient compatibles avec l'application du principe de pleine concurrence, conformément aux principes actuels en matière de prix de transfert.

³¹ Voir le paragraphe 1.110 des Principes en matière de prix de transfert.

³² Ces ajustements pourraient aussi s'avérer nécessaires dans d'autres circonstances si une transaction définie avec précision est susceptible d'avoir la nature d'une relation de distribution et si le Montant B peut s'appliquer au motif que l'entité de distribution présumée exerce des activités de commercialisation et de distribution de référence. Les études viseront aussi à déterminer le bon indicateur du niveau de rentabilité dans des secteurs n'ayant pas la même intensité fonctionnelle.



Extrait de :

Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint

Inclusive Framework on BEPS

Accéder à cette publication :

<https://doi.org/10.1787/beba0634-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE (2020), « Montant B », dans *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on Pillar One Blueprint : Inclusive Framework on BEPS*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9d115176-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document, ainsi que les données et cartes qu'il peut comprendre, sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région. Des extraits de publications sont susceptibles de faire l'objet d'avertissements supplémentaires, qui sont inclus dans la version complète de la publication, disponible sous le lien fourni à cet effet.

L'utilisation de ce contenu, qu'il soit numérique ou imprimé, est régie par les conditions d'utilisation suivantes :

<http://www.oecd.org/fr/conditionsdutilisation>.