

Comment élaborer sa politique de prix de transfert

Appliquer la méthode de prix de transfert pertinente pour calculer son prix de pleine concurrence

Code
2438

Durée
1 jour / 7 heures

Tarif Inter*
1145 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Responsables de la détermination et du contrôle des prix intragroupe des opérations entre entités liées - Fiscalistes - Contrôleurs de gestion - Avocats

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Partage de l'expérience et de la pratique de l'intervenant en matière de prix de transfert

Nombreuses illustrations pratiques : calculs de prix de transfert, ajustements en cours ou fin d'année

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux

Objectifs pédagogiques

- Intégrer les principes fondamentaux de la démarche prix de transfert
- S'approprier les outils prix de transfert : de l'analyse fonctionnelle à la méthode de prix de transfert
- Mettre en place une politique prix de transfert

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Intégrer les principes fondamentaux de la démarche prix de transfert

Définir le principe de pleine concurrence : la norme admise au niveau international

- Les sources et définition de la notion en droit interne et conventionnel
- Les évolutions récentes suite au plan BEPS : base imposable et la notion de substance
- Les difficultés de l'application du principe de pleine concurrence
- La double imposition et les recours possibles
- Brainstorming : quels peuvent être les déterminants d'une politique de prix de transfert ?

Identifier les enjeux d'une politique prix de transfert

- Les enjeux fiscaux
- Les enjeux financiers
- Les enjeux opérationnels propres à son groupe
- Brainstorming : comment éviter les effets indésirables d'une politique prix de transfert ?

Examiner les étapes à respecter pour bâtir sa politique de prix de transfert

objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Une méthodologie en 9 étapes : les principes OCDE
- Les livrables de la politique prix de transfert – Compliance : déclaration prix de transfert, local file, master file, CBCR
- Retour d'expérience du contrôle fiscal : les attendus de l'administration fiscale
- Autodiagnostic : évaluer la pertinence des outils Prix de transfert mis en place au sein de sa société / de son groupe

S'approprier les outils prix de transfert : de l'analyse fonctionnelle à la méthode de prix de transfert

Développer une analyse fonctionnelle pour une transaction

- Qu'est-ce qu'une analyse fonctionnelle et à quoi sert-elle ?
- La chaîne de valeur d'une entreprise ou d'un groupe
- Exemples de questionnaires pour établir une analyse fonctionnelle
- La complexe allocation du risque
- Le rôle des contrats intragroupe
- L'enjeu des qualifications de « routinier » ou d'« entrepreneur » des entités
- Autodiagnostic : analyser la place de son entreprise dans la chaîne de valeur du groupe

Examiner les cinq méthodes de détermination des prix de transfert recommandées par l'OCDE

- Le prix comparable sur le marché libre
- Le prix de revient majoré
- Le prix de revente
- La méthode du partage des bénéfices
- La méthode transactionnelle de la marge nette
- Les méthodes prix de transfert et le cadre de gestion : du management center à la méthode prix de transfert
- Synthèse : comparer, à l'aide d'un exemple chiffré, les conséquences de l'application de différentes méthodes de détermination des prix de transfert

Construire l'intervalle de pleine concurrence : l'analyse économique et la notion de comparabilité

- Les définitions de la comparabilité : comparables internes et comparables externes
- Comment rechercher des comparables
- Comment construire l'intervalle de pleine concurrence
- Cas pratique : identifier des comparables en cas d'application de la méthode CUP (prix comparable sur le marché libre) et illustrations de recherches de comparables avec des exemples réels

Mettre en place une politique prix de transfert

Faire vivre une politique prix de transfert

- Les données financières nécessaires
- Le calcul des prix de transfert pour une année

- L'évaluation de la nécessité de procéder à des ajustements de fin d'année
- Les implications des ajustements prix de transfert
- Cas pratique : réaliser un ajustement prix de transfert en fonction de la volatilité des résultats

Gérer les services intragroupe et les management fees

- La définition des management fees
- Les difficultés fréquemment rencontrées et analyse des solutions possibles
- Les différents types de cadre d'exploitation pour les management fees
- La base et le taux : base de coûts et mark-up à appliquer
- Les services à faible valeur ajoutée
- Cas pratique : identifier les coûts directs, indirects et les coûts complets d'un service, impact sur la méthode prix de transfert

Expliquer une politique prix de transfert

- Le besoin de cohérence des différentes composantes de la compliance prix de transfert
- Expliquer une politique prix de transfert aux différentes parties prenantes : management/dirigeants, administration fiscale, partenaires sociaux
- L'utilité de la note de politique prix de transfert
- Cas pratique : rédiger le rapport pays par pays (CbCR) public, un défi pour les ETIs et PME concernées

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

PARIS

- 14 Sep. 2026 – Session Garantie
- 3 Déc. 2026

A DISTANCE

- 14 Sep. 2026 – Session Garantie
- 3 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 3 Déc. 2026

BORDEAUX

- 3 Déc. 2026

CHAMBERY

- 3 Déc. 2026

GRENOBLE

- 14 Sep. 2026
- 3 Déc. 2026

LILLE

- 14 Sep. 2026
- 3 Déc. 2026

LYON

- 3 Déc. 2026

MARSEILLE

- 3 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 3 Déc. 2026

NANTES

- 3 Déc. 2026

NICE

- 3 Déc. 2026

NIORT

- 3 Déc. 2026

PAU

- 3 Déc. 2026

RENNES

- 3 Déc. 2026

ROUEN

- 3 Déc. 2026

STRASBOURG

- 3 Déc. 2026

TOULOUSE

- 3 Déc. 2026

TOURS

- 3 Déc. 2026