

## Transactions financières intragroupe et prix de transfert

Valoriser, documenter et défendre un flux financier « interco »

Code  
**2770**

Durée  
**1 jour / 7 heures**

Tarif Inter\*  
**1 478 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

### PUBLIC

Responsables en charge de la détermination des prix de transfert pratiqués entre sociétés ou établissements financiers d'un même groupe - Fiscalistes - Contrôleurs de gestion - Responsables comptables - Avocats - Experts-comptables - Leurs collaborateurs

### PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances générales des problématiques prix de transfert

### NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

### LES POINTS FORTS

Partage de l'expérience et de la pratique de l'intervenant, économiste et avocat, membre du Département Prix de transfert de CMS Francis Lefebvre

Retours d'expériences sur les contrôles fiscaux en cours

### 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 :

## Objectifs pédagogiques

- S'approprier les notions économiques essentielles à la construction du prix de pleine concurrence d'une transaction financière
- Choisir la méthode de détermination des prix de transfert la plus adaptée au flux financier concerné
- Documenter et défendre le niveau de rémunération retenu

## 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.

## S'approprier les notions économiques essentielles à la construction du prix de pleine concurrence d'une transaction financière

### Définir l'environnement fiscal des transactions financières transfrontalières intragroupe

- Le cadre national : loi, jurisprudence et doctrine françaises
- Les principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert adaptés au cas des transactions financières

### S'approprier la méthodologie de détermination d'un taux d'intérêt de pleine concurrence

- L'examen des caractéristiques de ses opérations d'emprunts auprès de tiers : maturité, montants, conditions...
- L'analyse financière de la société emprunteuse
- La détermination de la notation de crédit de la société emprunteuse
- La détermination du taux d'intérêt à partir de l'analyse de transactions comparables
- Cas pratique : déterminer un taux de financement intragroupe

## Choisir la méthode de détermination des prix de transfert la plus adaptée au flux financier concerné

- ▶ 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 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](mailto: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.

## Appliquer la démarche au cas des prêts intragroupe

- Le cas de la société pivot avec une fonction de simple prestataire de services financiers (« passe plat »)
- La société pivot se comportant comme un établissement financier

## Examiner les avances et placements intragroupe ou les conséquences d'une maturité courte

- L'impact sur la méthodologie à respecter : recherches de comparables ; recours à des données agrégées
- La détermination du rating de la société pivot

## Analyser le cas du cash pool intragroupe

- Les enjeux de l'analyse fonctionnelle : rôle « passe-plat » ou « établissement financier » de la société pivot
- Les débats avec les administrations fiscales et les recommandations du Comité fiscal de l'OCDE sur cette question

## Examiner l'activité d'asset management face aux règles prix de transfert

- Les trois fonctions en jeu : gérant en titre, distributeur et gestionnaire d'actifs
- Une répartition de la création de valeur essentiellement entre ces trois acteurs : 1ère étape : rémunération des fonctions de routine / 2ème étape : détermination de la rémunération du distributeur et du gestionnaire d'actifs par application des méthodes de prix de transfert (Prix comparable sur le marché libre, Profit split)
- Cas pratique : apprécier l'impact du choix de la méthode retenue

## Documenter et défendre le niveau de rémunération retenu

### Sécuriser les positions prises par l'entreprise

- Les obligations documentaires
- La cohérence de la démarche

### Défendre ces positions en cas de contrôle fiscal

- Les éléments de « preuve » à apporter
- Les argumentaires en cas de contrôle fiscal
- Partage d'expériences : quels sont les arguments fréquents des administrations fiscales pour remettre en cause un taux d'intérêt intragroupe ?

### 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

- 25 Sep. 2026
- 17 Nov. 2026

### A DISTANCE

- 25 Sep. 2026
- 17 Nov. 2026

