
Commerce international : s'adapter aux nouvelles règles fiscales



ROBERT ROBILLARD /// Associé principal, DRTP Services-conseils

L'entrée en vigueur de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne augmentera considérablement les échanges transatlantiques au cours des prochaines années. Nombre d'entreprises canadiennes et françaises choisiront de s'établir sur leur nouveau marché, créant de la sorte, directement ou indirectement, de nombreuses transactions transfrontalières au sein d'un même groupe commercial.

Cet article passe brièvement en revue les nouveautés récentes relativement aux règles fiscales applicables aux transactions transfrontalières entre parties liées, c'est-à-dire entre les membres d'un même groupe commercial. Une série d'actions concrètes, accessibles à la petite, moyenne et grande entreprise, est mise en exergue pour assurer la prospérité de l'entreprise malgré ces importants changements fiscaux.

Au niveau international, les travaux de l'initiative sur l'érosion de la base de l'imposition et le transfert de bénéfices (initiative BEPS) se sont traduits par une série de rapports finaux de l'OCDE le 5 octobre 2015. D'importants changements ont été apportés à diverses règles fiscales venant encadrer les transactions transfrontalières parmi lesquels se retrouvent les nouvelles règles de documentation des transactions commerciales transfrontalières au sein d'un groupe commercial.

En parallèle à l'initiative BEPS, l'Union européenne a récemment repris ses travaux sur le projet de l'Assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés (ACCIS), initialement

amorçés au début des années 1990. À terme, il en découlera une imposition corporative uniforme des sociétés commercialement actives à travers la zone euro.

Toutefois, plusieurs règles techniques fiscales préconisées par l'ACCIS s'inscrivent en porte-à-faux avec l'initiative BEPS. Par exemple, l'OCDE propose un calcul des bénéfices fondé sur le principe de pleine concurrence, soit le prix de juste valeur marchande d'une opération transfrontalière au sein d'un groupe commercial. L'ACCIS privilégie plutôt un calcul du bénéfice net appuyé sur une allocation administrativement négociée par les autorités fiscales, à l'aide de formules de répartition. Les tensions entre ces approches risquent d'exacerber le fardeau de la conformité déjà alourdi par l'adoption des nouvelles règles émanant de l'initiative BEPS.

Tout n'étant pas sombre, il existe une série d'actions concrètes disponibles à la petite, moyenne et grande entreprise pour composer efficacement avec tous ces changements.

D'abord, l'entreprise doit rapidement mettre en place une politique de prix de transfert. Selon la taille de l'entreprise, le conseil d'administration aura son mot à dire compte tenu des effets sur la réputation de l'entreprise. D'un point de vue stratégique, il sera pertinent de réviser les structures commerciales en place, au sein du groupe, pour en optimiser le fonctionnement. D'un point de vue opérationnel, il s'agira, d'une part, d'identifier clairement et d'évaluer, à leur juste valeur marchande

respective, les flux transactionnels transfrontaliers du groupe commercial et, d'autre part, d'établir, par voie contractuelle, les tenants et aboutissants commerciaux de ces flux. Le recours à une expertise économique, comptable et légale externe pourrait être requis pour mener à bien cet exercice. En finalité, ces actions spécifiques constituent les fondements essentiels de toute stratégie face aux nouvelles règles fiscales de l'OCDE et de l'ACCIS.

Ensuite, l'entreprise mettra en place une série de procédures de documentation interne des flux transactionnels. Ces procédures serviront à des fins de contrôle interne, en plus de favoriser la conformité aux diverses exigences réglementaires des autorités fiscales. Elles seront alignées, autant que se peut, sur les processus comptables déjà en place dans l'entreprise. Une harmonisation avec les systèmes d'intelligence d'affaires de l'entreprise sera aussi souhaitable afin de minimiser les coûts liés aux efforts de documentation.

Dans certaines situations, le groupe commercial envisagera, de plus, l'opportunité d'un arrangement préalable en matière de prix de transfert (APP) auprès des autorités fiscales pertinentes pour accroître le degré de certitude fiscale de certaines transactions transfrontalières.

En conclusion, l'entreprise proactive mettra en place toutes les mesures appropriées pour minimiser ses coûts internes de fonctionnement et favoriser la conformité face aux auto-rités fiscales.