

Louvain School of Management

Fiscalité internationale et multinationales : le cas Apple face aux enjeux des prix de transfert dans l'Union européenne

Mémoire réalisé par Laura Delatte

Dans le cadre d'un Master en Sciences de Gestion à finalité spécialisée

Promoteur : André Nsabimana

Année académique 2025-2026

Declaration Regarding AI Tool Usage in master's Thesis

We recognize that AI tools might be valuable aids during the master's thesis work, but they are not infallible. Remember that transparency fosters trust and acknowledging AI's role enhances the credibility of your work.

Therefore, when deciding to use such a tool, you need to adhere to the following principles of responsible use of AI.

1. Critical Evaluation :
 - We critically assessed the AI-generated output, ensuring its alignment with our research objectives.
 - Any modifications or corrections were made based on our expertise and domain knowledge.
2. Transparency :
 - We acknowledge the use of [NAME TOOL / SERVICE] transparently, emphasizing that it contributed to our work but did not replace human judgment.
 - Our commitment to transparency ensures the integrity of this thesis.
3. Ethical Considerations :
 - We actively monitored for biases or unintended consequences introduced by the AI tool.
 - Our ethical responsibility guided our decisions throughout the research process.

Declaration (This declaration is mandatory and must appear on the first page (after the title page) of the document.

During the preparation of this master's thesis, the author(s) utilized (none) for the following purpose:

1: Nothing

2.

After using [/], the author diligently reviewed and edited the content produced by the tool. We take full responsibility for the final content presented in this thesis.

By signing this declaration, we affirm that the content of this master's thesis reflects our original work, augmented by the responsible use of AI.

Fait à Fosses-la-ville le 27 mai 2026

Delatte Laura

Avant-propos

Je tiens à remercier toutes les personnes qui m'ont aidé lors de la réalisation de ce mémoire.

Introduction	1
Partie 1 : Théorie	2
1. Les prix de transferts	2
a) Définition des prix de transfert.....	2
b) Les Méthodes	2
2. Le contexte des prix de transferts.....	5
a) L'attribution des bénéfices à un établissement stable	5
b) Le principe de pleine concurrence.....	6
c) L'évolution des prix de transfert	7
3. Les actifs incorporels	8
a) Les actifs incorporels	8
b) La détection des abus au niveau des propriétés intellectuelles	9
4. Les rulings et les aides d'Etat.....	10
a) Les rulings	10
b) Les aides d'Etat	12
5. Les règles au sein de l'Union Européenne	13
a) Le plan d'action Base Erosion and Profit Shifting de l'O.C.D.E. (BEPS)	13
b) Au niveau de l'Union européenne.....	14
6. Les prix de transfert en Belgique	16
a) La circulaire 2020/C/35.....	16
b) La documentation	17
c) Contrôle fiscal et redressement	18
7. Les abus relatifs à l'utilisation des prix de transfert.....	19

Partie 2 : Application à la partie stratégie d'Apple	21
1. Le groupe Apple et son fonctionnement	21
a) Le groupe Apple en résumé	21
b) Évolution des résultats financiers	22
c) Les sociétés impliquées dans la décision de justice	23
2. Les transactions litigieuses	25
3. Comment l'Union Européenne a déterminé qu'il y avait des aides d'Etat	29
a) Les rulings fiscaux en Irlande	29
b) La stratégie d'Apple	30
d) Ce qui est problématique dans le dossier	33
4. Analyse de la décision de l'Union Européenne	34
a) L'évolution des arguments au cours des décisions	34
b) La position de l'avocat Général	35
c) Analyse enrichie	36
d) Analyse de ce qu'implique la décision	38
5. Conclusion	40

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
ACAL	Apple Computer accessories Ltd
ACL	Apple Computer Ltd
ADI	Apple Distribution International
AGFisc	Administration générale de la fiscalité
AOE	Apple Operations Europe
AOI	Apple Operations International
APA	Accord de prix antiipé
Apple Inc	Apple Incorporated
ASI	Apple Sales International
ATAD	Anti Tax Avoidance Directive
BEPS	Base erosion and Profit Shifting
CA	Chiffre d'Affaires
CBC	Country by Country
CIR92	Code des Impôts sur les revenus de 1992
CJUE	Cour de justice de l'Union Européenne
CLE	Centre Large Entreprises
DAC6	Directive on Administrative Cooperation - version 6
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation ou Développement, amélioration, maintenance, protection et exploitation d'actifs incorporels
EBITDA	Earnings before Interests, Taxes, depreciation and Amortization ou résultat avant intérêts, impôts, dépréciations et amortissements
JTFP	Joint Transfer Pricing Forum
LF	Local File
MF	Master File
MTMN	Méthode transactionnelle de la marge nette
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
PI	Propriété intellectuelle
ROA	Return on Assets = Rendement des actifs
ROE	Return on Equity = Rendement sur les capitaux propres
R&D	Recherche et développement
SDA	Service des décisions anticipées
TFUE	Traité de fonctionnement de l'Union Européenne
UE	Union Européenne

Liste des annexes

- Annexe 1 : Les données chiffres d'Apple
- Annexe 2 : Tableau comparatif des arguments dans les décisions de justice
- Annexe 3 : Exemples d'abus liés à l'utilisation des prix de transfert

Liste des tableaux

- | | |
|--|----------|
| - Les chiffres clé d'Apple | annexe 1 |
| - Indicateurs de rentabilité d'Apple | annexe 1 |
| - Indicateurs de rentabilité opérationnelle | annexe 1 |
| - Comparatif des arguments dans les décisions de justice | annexe 2 |
| - | |

Introduction

Depuis plusieurs décennies, la mondialisation, les échanges intra-groupes, la mobilité des capitaux et l'importance croissante des actifs incorporels ont rendu les mécanismes traditionnels d'imposition plus difficiles à appliquer. Dans ce contexte, les prix de transfert occupent une place centrale dans les stratégies fiscales des multinationales, puisqu'ils permettent de répartir les bénéfices entre différentes entités situées dans plusieurs États.

Les prix de transfert sont progressivement devenus un outil d'optimisation fiscale internationale¹. Certaines multinationales utilisent des structures complexes afin de transférer leurs bénéfices vers des juridictions à fiscalité avantageuse, notamment grâce aux actifs incorporels ou aux rulings fiscaux. Cette évolution a conduit l'OCDE et l'Union européenne à renforcer progressivement leurs dispositifs de contrôle afin de lutter contre l'érosion des bases imposables et les pratiques fiscales agressives.

Le point de départ de notre analyse est la décision rendue le 30 août 2016 par la Commission européenne imposant à Apple un redressement fiscal de 13 milliards d'euros au titre d'aides d'État illégales accordées par l'Irlande. Cette affaire constitue l'un des contentieux fiscaux les plus emblématiques de ces dernières années et met en lumière les tensions entre souveraineté fiscale des États, concurrence fiscale et lutte contre l'optimisation fiscale agressive.²

L'objectif de ce mémoire est d'analyser comment les prix de transfert et les rulings fiscaux ont été utilisés dans la stratégie fiscale d'Apple, ainsi que les raisons pour lesquelles l'Union européenne a considéré que cette organisation constituait une aide d'État et donc de comprendre les limites des règles fiscales internationales face aux multinationales reposant principalement sur les actifs incorporels.

La première partie de ce mémoire sera consacrée au cadre théorique applicable aux prix de transfert, aux actifs incorporels, aux rulings fiscaux et aux aides d'État. Nous analyserons également les mesures développées pour lutter contre les pratiques fiscales agressives. La seconde partie portera sur l'étude du groupe Apple et de sa structure internationale. Nous examinerons les transactions litigieuses, les décisions rendues ainsi que les implications économiques, fiscales et juridiques de cette affaire.

¹ OCDE, *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, 2013.

² D'Agnone G., *Illegal State Aids and Multinational Companies: The Apple Case*, European Papers, 2016

Partie 1 : Théorie

Cette première partie va passer en revue les bases théoriques nécessaires à la compréhension de la partie pratique. Les prix de transfert sont un domaine très large, nous ne développerons que les concepts de base et ceux directement en rapport avec l'affaire « Apple VS European Commission ».

1. Les prix de transferts

Ce premier chapitre a pour objectif de présenter les fondements théoriques des prix de transfert et les principaux mécanismes utilisés pour déterminer les conditions applicables aux transactions intra-groupes. L'analyse débute par une définition des prix de transfert et par l'étude des différentes méthodes reconnues par l'OCDE, avant d'aborder le principe de pleine concurrence, l'attribution des bénéfices aux établissements stables et l'évolution du cadre international en matière de fiscalité des multinationales.

Une attention particulière sera accordée aux actifs incorporels, qui occupent aujourd'hui une place centrale dans les stratégies fiscales internationales et constituent un élément essentiel de l'affaire Apple. Enfin, le chapitre analysera les principaux mécanismes de détection des abus liés à la propriété intellectuelle.

Ce chapitre constitue la base théorique indispensable à la compréhension des développements ultérieurs relatifs aux rulings fiscaux, aux aides d'État et aux stratégies d'optimisation fiscale utilisées par les groupes multinationaux.

a) Définition des prix de transfert

Les prix de transfert sont les prix pratiqués pour les transactions entre les sociétés d'un même groupe mais qui ont leur résidence fiscale dans des pays différents, y compris les transactions entre une société et son établissement stable situé dans un autre pays. Ces prix ont un impact direct sur la répartition des bénéfices entre les différentes entités du groupe, et donc sur les montants d'impôts dus dans chaque pays.

b) Les Méthodes

Pour déterminer les prix à utiliser pour ces transactions, il existe 5 méthodes principales. L'OCDE privilégie les méthodes traditionnelles qui sont fondées sur les transactions (1 à 3) aux méthodes transactionnelles qui sont basées sur les bénéfices (4 et 5), mais les groupes restent libre de choisir les méthodes qu'ils souhaitent appliquer.³

3 OCDE, Principes applicables en matière de prix de transfert, 2022, Chapitre II.

1) La méthode du prix comparable sur le marché

Cette méthode consiste à comparer le prix d'une transaction entre entreprises indépendantes avec celui d'une transaction entre entreprises liées dans des circonstances et conditions similaires. La méthode convient très bien aux transactions de matières premières dont le prix est défini grâce au cours de la bourse. Elle est moins adaptée aux produits corporels ou incorporels de haute technologie qui sont plus difficiles à comparer avec des produits présents sur le marché.⁴

2) La méthode du coût majoré

Les entreprises utilisant cette méthode définissent leur prix de transfert en fonction du prix de revient total augmenté d'une marge appropriée qui doit être comparable à celles réalisées par des fabricants indépendants sur le marché libre et qui sont soumis à des conditions de vente similaires. Ce procédé convient mieux aux transactions de produits semi-finis.⁵

3) La méthode du prix de revente

Cette méthode consiste à déterminer le prix d'une transaction entre entreprises associées en fonction du prix de revente du bien transféré vers une entreprise indépendante. De ce prix de revente, on soustrait une marge qui représente les frais de vente, les autres dépenses d'exploitation et un bénéfice convenable. La marge devra également être comparée à celle réalisée par des intermédiaires commerciaux indépendants.⁶

4) La méthode transactionnelle de la marge nette (MTMN)

La MTMN a pour caractéristique de calculer les bénéfices pour une activité dans son ensemble, et non pour chaque transaction individuellement. En effet, le but est de déterminer le bénéfice qu'une société indépendante aurait tiré pour une activité, sans forcément calculer le prix des biens vendus.

Elle consiste à comparer le ratio de rentabilité (par exemple, la marge nette sur le chiffre d'affaires, la marge nette sur coûts ou sur actifs) d'une entité liée à celui d'entreprises indépendantes exerçant des activités comparables. Cette approche est généralement utilisée lorsque les transactions sont trop intégrées ou complexes pour permettre l'application de méthodes directes, ou lorsqu'une seule partie à la transaction a des fonctions relativement

4 OECD Guidelines 2022, §2.14–2.28

5 OECD Guidelines, §2.49–2.57

6 OECD Guidelines, §2.29–2.48

simples, telles que la distribution ou la fabrication de routine. Le paragraphe 3.18 des principes de l'OCDE en matière de prix de transfert justifie le fait que la MTMN soit utilisée de manière unilatérale car il indique que « dire la partie à la transaction pour laquelle un indicateur financier (marge sur coûts, marge brute ou indicateur du bénéfice net) est testé, devrait en principe être celle dont l'analyse fonctionnelle est la moins complexe ». C'est souvent le cas lorsqu'il est question d'une propriété intellectuelle qui est détenue par une partie et cédée à une autre afin d'exécuter des activités de fabrication ou de distribution.⁷

L'un des avantages de la MTMN est sa flexibilité : elle permet de tester la cohérence des marges nettes d'une filiale avec celles d'acteurs indépendants opérant dans des conditions similaires. Cet outil est donc normalement particulièrement adapté pour mettre en évidence d'éventuelles manipulations⁸ qui conduiraient à transférer artificiellement les bénéfices vers une juridiction à fiscalité plus avantageuse.

Le ratio de Berry est une méthode dérivée utilisée pour les transactions de revente où la seule valeur ajoutée est celle du service rendu par le distributeur. Ce ratio peut être converti en marge sur les coûts. Il correspond à la marge brute sur les dépenses d'exploitation.

5) La méthode transactionnelle de partage des bénéfices.

La méthode transactionnelle de partage des bénéfices consiste à attribuer à chaque entreprise liée participant à une transaction contrôlée la part du bénéfice net commun (ou de la perte) issu(e) de cette transaction. L'attribution étant celle qu'une entreprise indépendante serait en droit d'attendre si elle était engagée dans une transaction comparable sur le marché. Contrairement aux méthodes unilatérales, cette méthode tient compte des contributions de toutes les entreprises impliquées dans la transaction afin de parvenir à une répartition appropriée des bénéfices combinés⁹

⁷ OECD Guidelines, §2.58–2.106

⁸ SAVARIN, Laurent. La Méthode Transactionnelle de la Marge Nette, 2007.

⁹ OECD Guidelines, §2.107–2.145

2. Le contexte des prix de transferts

a) L'attribution des bénéfices à un établissement stable

La notion d'établissement stable occupe une place essentielle en fiscalité internationale et en matière de prix de transfert. Selon le modèle de convention fiscale de l'OCDE, un établissement stable correspond à une installation fixe d'affaires par laquelle une entreprise exerce tout ou partie de son activité dans un autre État. Il peut s'agir d'une succursale, d'un bureau, d'une usine ou même d'une présence économique significative sans structure physique classique (dans le cas du numérique).¹⁰ La présence d'un établissement stable permet à l'État dans lequel il est situé d'imposer une partie des bénéfices réalisés par l'entreprise étrangère.¹¹

L'OCDE applique l'approche selon laquelle l'établissement stable doit être analysé comme s'il constituait une entreprise distincte et indépendante du siège auquel il appartient. Cette approche vise à déterminer quels bénéfices auraient été réalisés si l'établissement stable avait agi dans des conditions de pleine concurrence avec le reste du groupe.¹²

Pour y arriver, il faut procéder à une analyse fonctionnelle : les administrations fiscales examinent les fonctions réellement exercées, les actifs utilisés, les risques assumés et les personnes qui prennent les décisions stratégiques importantes. L'objectif est d'attribuer les bénéfices à l'endroit où la valeur économique est effectivement créée¹³. Plus

l'établissement stable exerce des fonctions importantes et assume des risques significatifs, plus la part de bénéfices qui lui sera attribuée sera élevée. Cette analyse est particulièrement importante dans le cadre des actifs incorporels tels que les brevets, logiciels, marques ou technologies. Les multinationales peuvent être tentées d'attribuer la propriété juridique de ces actifs à des établissements stables ou à des structures situées dans des juridictions à faible fiscalité afin d'y concentrer artificiellement les bénéfices du groupe. Les revenus liés aux actifs incorporels étant souvent très élevés et difficiles à valoriser, ils constituent un outil privilégié d'optimisation fiscale internationale.¹⁴

10 OCDE – Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune

11 OCDE – Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune, article 5.

12 OECD, Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishments (2010).

13 OCDE, BEPS Actions 8-10 – Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, 2015

14 OCDE, Principes applicables en matière de prix de transfert (2022), Chapitre VI – Actifs incorporels et approche DEMPE.

Yariv Brauner, Transfer Pricing in the Digital Economy, Intertax, 2014.

Concrètement, une société multinationale peut créer une structure dans laquelle une entité située dans un État à faible fiscalité détient juridiquement les droits de propriété intellectuelle du groupe. Cette entité peut ensuite concéder l'utilisation de ces actifs incorporels à d'autres sociétés du groupe via des licences. Les filiales opérationnelles situées dans des États à fiscalité plus élevée paient alors des redevances à cette structure, ce qui réduit leur bénéfice imposable local.

Le risque d'abus apparaît lorsque des bénéfices très importants sont attribués à un établissement stable ou à une structure qui ne dispose pas d'une activité économique réelle suffisante. Par exemple, une entité peut percevoir des revenus liés à la propriété intellectuelle sans disposer de personnel qualifié, sans activité de recherche et développement, ni véritable pouvoir décisionnel. Dans ce cas, les administrations fiscales peuvent considérer que les bénéfices ont été artificiellement déplacés vers une juridiction fiscalement avantageuse.

Pour les biens incorporels qui ont été développés en interne, il faut déterminer l'endroit où sont prises les décisions relatives à la gestion des risques. Ces actifs comportent des risques d'abus tels que la sous-évaluation des bénéfices affectés à l'établissement stable situé dans un pays à fiscalité normale, le déplacement artificiel de fonctions essentielles et de risques vers des juridictions à fiscalité privilégiée, ou encore la manipulation des redevances payées pour l'utilisation d'actifs incorporels. C'est pour cette raison que les entreprises doivent pouvoir justifier le lien économique réel entre l'établissement stable et les profits qui lui sont attribués. Le critère de substance (ressources humaines, équipements, pouvoir décisionnel) doit également pouvoir être justifié. L'absence de justification peut entraîner des requalifications fiscales (les revenus sont rapatriés vers le pays d'origine), des ajustements de prix de transfert ou des sanctions financières.

b) Le principe de pleine concurrence

C'est l'article 9, paragraphe 1 du modèle de convention fiscale de l'OCDE qui définit ce principe : *« lorsque [...] les deux entreprises [associées] sont, dans leurs relations commerciales ou financières, liées par des conditions convenues ou imposées, qui diffèrent de celles qui seraient convenues entre des entreprises indépendantes, les bénéfices qui, sans ces conditions, auraient été réalisés par l'une des entreprises mais n'ont pu l'être en*

*fait à cause de ces conditions, peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et imposés en conséquence».*¹⁵

En suivant ce principe, les groupes multinationaux ne pourraient plus transférer leurs bénéfices vers les pays ayant une fiscalité plus favorable en manipulant leurs prix de transfert. En effet, les administrations fiscales n'accepteraient pas des prix de transfert si ceux-ci ne correspondaient pas au prix fixés pour les mêmes transactions entre des sociétés indépendantes qui effectueraient les transactions dans des conditions et avec des risques similaires. Selon cette mesure, les entreprises sont tenues de vendre ou acheter des actifs à des entreprises associées à des prix comparables à ceux du marché, sous peine de correction par les administrations fiscales. Les entreprises doivent donc agir comme si elles étaient parfaitement indépendantes.

c) L'évolution des prix de transfert

Les prix de transferts sont devenus au fil du temps devenu un levier d'optimisation fiscale. Aujourd'hui, l'enjeu est de préserver l'équilibre entre fiscalité équitable, sécurité juridique et attractivité économique. Avant la mondialisation que nous connaissons actuellement, de nombreux changements ont déjà eu lieu dans la législation des prix de transfert : Entre 1920 et 1990, les bases de la fiscalité internationale ont été posées (règles bilatérales, principe de pleine concurrence).¹⁶

- Entre 1990 et 2000, l'OCDE a publié les premières lignes directrices relatives aux prix de transfert.¹⁷
- Entre 2000 et 2010, on constate une complexification des structures fiscales, de plus en plus de litiges relatifs aux actifs incorporels, à l'utilisations de sociétés écrans et de rulings fiscaux.¹⁸
- Entre 2010 et 2021, de nombreux projets tels que DEMPE, ATAD, DAC6 et BEPS voient le jour. De même que la documentation sur les prix de transfert et l'échange d'information entre les pays.¹⁹
- Depuis 2021, les projets proposés au cours des années précédentes se sont développés et sont progressivement entrés en vigueur, notamment en étant transcrits dans les législations des Etats.²⁰

15 OCDE – Lignes directrices sur les prix de transfert (2022) - Chapitre I, §1.6 à §1.15

16 Picciotto, S. (2011) – International Business Taxation: A Study in the Internationalization of Business Regulation.

17 OECD Transfer Pricing Guidelines (1995, puis révisées 2010, 2017, 2022)

18 OCDE – Chapitre VI des Guidelines (2022) : "Intangibles" (§6.6 à §6.106)

19 OECD – BEPS Action Plan (2015) – 15 Actions

20 OECD Pillar One & Pillar Two (2021–2024) : Projet de taxation unifiée des multinationales.

3. Les actifs incorporels

a) Les actifs incorporels

Nous pouvons identifier différents types d'actifs incorporels : la propriété intellectuelle (brevets, marques, droits d'auteur, logiciels), les connaissances techniques (secrets et méthodes de fabrication), les relations commerciales (bases de clients, accords de distribution) et le goodwill (survaleur liée à la réputation ou à la marque).

L'actif incorporel est défini par la norme comptable internationale IAS 38 comme un actif non monétaire identifiable sans substance physique ²¹, et par l'OCDE comme une chose qui n'est pas un actif corporel ni un actif financier, qui peut être possédée ou contrôlée aux fins d'utilisation dans le cadre d'activités commerciales, et dont l'utilisation ou le transfert serait rémunéré s'il avait lieu dans le cadre d'une transaction entre parties indépendantes dans des circonstances comparables. ²²

Leur valorisation est complexe car il n'existe souvent pas de marché de référence, et qu'ils sont plus facilement transférables d'un pays à l'autre. Les actifs incorporels tels que les royalties sont facilement utilisables pour déplacer les bénéfices ²³ via le paiement de frais par la société qui utilise les actifs à celle qui en a la propriété. ²⁴ sans qu'il y ait eu développement ou gestion effective dans le pays où se trouve la propriété. Cela permet de localiser les profits là où la charge fiscale est minimale, sans substance économique réelle. ²⁵ Ces pratiques sont au cœur des préoccupations de l'OCDE dans le projet BEPS.

À la suite du renforcement des règles par l'OCDE, il faut désormais que la substance économique suive la propriété juridique. ²⁶ Les entreprises doivent désormais fournir une documentation détaillée prouvant que la filiale qui détient l'actif incorporel exerce effectivement les fonctions stratégiques liées à cet actif (développement, amélioration, exploitation). L'analyse fonctionnelle repose sur trois critères : les fonctions exercées, les actifs utilisés, et les risques assumés. Une simple détention légale d'un actif dans un pays ne suffit plus pour justifier qu'il y concentre les bénéfices. Certaines directives européennes s'ajoutent aux Conventions fiscales bilatérales qui répartissent le droit d'imposer les redevances liées aux actifs incorporels la directive mère-fille, et ATAD 1 et 2.

21 IAS 38 – Norme comptable internationale

22 OCDE Guidelines 2022 – Chapitre VI : Intangibles

23 OCDE, Addressing Base Erosion and Profit Shifting, 2013

24 OCDE BEPS – Action 8–10 : Alignement des profits sur la substance

25 OCDE, BEPS Actions 8-10, 2015

26 Directive ATAD (2016/1164/UE)

b) La détection des abus au niveau des propriétés intellectuelles

La première chose que fait l'administration, c'est vérifier le rôle des sociétés au sein du groupe (développement de l'actif, contrôle de l'exploitation, support des risques liés à l'actif). Si une entité à faible fiscalité détient l'actif sans personnel ni fonction effective, cela alerte les services de contrôle.²⁷ La seconde étape consiste à analyser la documentation sur les prix de transfert. Les multinationales doivent en effet fournir un dossier comprenant la documentation locale (Master file et Local file), les contrats intragroupes relatifs aux actifs incorporels (licences, cessions, etc.), les méthodes de valorisation utilisées et une étude de comparabilité.

Ensuite, l'administration vérifie la réalité derrière la structure juridique : les ressources humaines dans la société qui détient ou exploite l'actif, le pouvoir décisionnel réel sur la stratégie et l'activité opérationnelle réelle (brevets déposés, accords de licences actifs, etc.). L'actif peut être requalifié fiscalement vers le pays d'origine de sa création ou de sa gestion réelle si la société qui la détient est une simple « boîte aux lettres ». Enfin, les auditeurs fiscaux traquent les redevances anormalement élevées, les variations brutales de marges bénéficiaires dans certaines entités, et les paiements sans justification économique réelle.

Depuis le projet BEPS, le traitement des actifs incorporels repose sur l'approche dite DEMPE qui impose d'identifier quelle entité du groupe exerce réellement les fonctions liées au développement, à l'amélioration, à la maintenance, à la protection et à l'exploitation de l'actif. La simple détention juridique d'un brevet ou d'une marque dans une filiale ne suffit plus à justifier l'allocation de la totalité du profit à cette entité²⁸. Il convient de rattacher la valeur créée à l'endroit où les activités économiques sont effectivement réalisées.²⁹

La mondialisation et le développement des actifs incorporels ont profondément complexifié l'application de ces règles, notamment en raison de la mobilité des profits et des difficultés liées à la valorisation des actifs incorporels³⁰. Les mécanismes étudiés montrent ainsi que les prix de transfert peuvent devenir un outil d'optimisation fiscale lorsqu'ils ne reflètent plus une réalité économique suffisante.

27 Lignes directrices OCDE, Chapitre VI ; action BEPS 8-10

28 OCDE, Principes applicables en matière de prix de transfert, 2022, Chapitre VI.

29 OECD DEMPE Approach.

30 Reuven S. Avi-Yonah, *International Tax as International Law*, Cambridge University Press, 2007

4. Les rulings et les aides d'Etat

L'objectif de ce chapitre est de comprendre comment certains accords fiscaux anticipés, bien que légalement admis, peuvent être requalifiés en aides d'Etat.

a) Les rulings

Le ruling ou « tax ruling » peut être défini selon l'OCDE comme « *une décision anticipée de l'administration portant sur l'interprétation d'une règle fiscale dans une situation future. Il devient problématique lorsqu'il déroge au principe de pleine concurrence sans justification économique suffisante.* ».³¹ Il s'agit donc d'une position écrite émise par l'administration fiscale à la demande d'un contribuable, avant qu'une opération ne soit réalisée pour sécuriser le traitement fiscal pour une transaction spécifique³² et de fixer à l'avance un ensemble de critères concernant la transaction concernée. Dans la pratique, il s'agit d'une négociation³³ car chaque partie cherchera à appliquer la méthode de détermination des prix de transfert qui lui est la plus favorable en sachant que les multinationales essayeront de payer un minimum d'impôt alors que les États chercheront à percevoir un maximum d'impôt ou bénéficier d'un autre avantage comme l'implantation d'une multinationale sur son territoire.

Selon Deloitte³⁴, on peut distinguer 3 types de rulings. Un ruling unilatéral implique uniquement le contribuable et l'administration fiscale de l'État dans lequel il est résident. Un ruling bilatéral fonctionne de la même manière mais implique également une entreprise associée au contribuable et l'administration fiscale de l'État dans lequel cette entreprise est résidente. Un ruling multilatéral suit le même principe mais il peut impliquer au minimum deux entreprises associées au contribuable et les administrations fiscales des États dans lesquels ces entreprises sont résidentes. Depuis 2015, les administrations fiscales de l'Union Européenne sont tenues de partager les informations relatives aux décisions fiscales transfrontalières et aux accords en matière de prix de transfert avec les autres États membres. Si un État membre estime qu'un ruling fiscal transfrontalier le concerne, il peut donc demander des informations supplémentaires par rapport au ruling.³⁵

31 OCDE – BEPS Action 5 : Lutte contre les pratiques fiscales dommageables et obligation d'échange de rulings.

32 Commission européenne - Aides d'État fiscales

33 Deloitte, Advance Pricing Agreement : Frequently Asked Questions, 2012.

34 Deloitte. (2012, septembre). Advance pricing agreement: frequently asked questions.

35 UE – Transparence des rulings : Directive 2015/2376/UE (modifiant la directive 2011/16/UE)

1) Les rulings en Belgique

En Belgique, les rulings unilatéraux sont établis par le service des décisions anticipées (SDA) qui est une autorité indépendante faisant partie de l'AG Fisc ³⁶. Les rulings bilatéraux et multilatéraux sont conclus avec les services relations internationales des services centraux de l'administration fiscale. Pour ces derniers, bien que ce ne soit pas obligatoire, le SDA peut être associé aux négociations.

Le ruling accordé par le SDA permet d'éviter une requalification ou un redressement ultérieur, et d'avoir une sécurité juridique sur plusieurs années (maximum 5 ans, renouvelable). Il s'agit donc d'une décision par laquelle le SPF Finances détermine comment les lois d'impôts s'appliqueront à une situation ou à une opération bien précise qui n'a pas encore produit d'effets sur le plan fiscal. Les décisions sont anonymisées et publiées, elles sont donc accessibles aux autres contribuables.

La législation belge accepte de faire précéder la demande de décision anticipée par une demande de prefilling. Cette procédure allégée permet, par le biais d'une réunion avec l'administration fiscale, d'obtenir un avis ou des recommandations et donc une indication de l'orientation de la décision qui serait prise par l'administration si une demande officielle de ruling était introduite. Cependant, même si l'avis rendu à l'issu du prefilling renseigne sur la position de l'administration, il n'apporte pas de sécurité juridique.

Un avis émis par le SDA n'apporte une sécurité juridique qu'en Belgique. Si l'autre État n'est pas d'accord avec la méthode de prix de transfert utilisée, il y a dès lors un risque de double imposition. C'est notamment pour cette raison que l'administration fiscale conseille aux contribuables de négocier des rulings bilatéraux ou multilatéraux via les services centraux.

2) Les rulings en Irlande

L'Irlande ne dispose pas d'un régime formel et juridiquement contraignant de tax ruling, le pays utilise des « opinions » données par le Revenue Commissioners (l'administration fiscale irlandaise) sur l'interprétation d'une disposition fiscale à propos d'un cas précis.

Contrairement à la Belgique, l'Irlande ne publie pas les rulings accordés. Ils ne sont donc pas consultables par d'autres contribuables. Le pays a néanmoins transposé dans son droit

³⁶ SPF finance, s.d. ; Cour des comptes, 2013

national en 2016 l'obligation d'échanger spontanément les informations relatives aux rulings transfrontaliers ou aux accords de prix anticipés avec d'autres États membres de l'UE, conformément aux normes de l'OCDE dans le cadre de l'action 5 du BEPS.³⁷

En pratique, le contribuable sollicite une « opinion » auprès du Revenue, en exposant sa situation. L'administration peut demander des éléments complémentaires. Une fois émise, l'opinion est généralement honorée, sauf si les faits changent ou ont été incomplets. L'opinion reste valable tant que la situation ne change pas.

b) Les aides d'Etat

Salon l'article 107 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), une aide d'Etat est « *tout avantage sélectif que l'État au sens large accorde à une (ou plusieurs) entreprise(s) qui est susceptible de modifier les conditions de concurrence et d'affecter le commerce au sein de l'Union* ». ³⁸

Pour qu'une aide soit qualifiée d'aide d'État, il faut la réunion de plusieurs conditions cumulatives : l'origine étatique de l'aide, l'affectation des échanges, l'avantage octroyé avec la dimension sélective et enfin la distorsion de concurrence.³⁹ Un ruling devient donc une aide d'État lorsqu'il accorde à une entreprise un avantage fiscal sélectif par rapport à d'autres entreprises comparables, sans justification économique valable, donc lorsqu'il ne respecte pas le principe de pleine concurrence, qu'il réduit artificiellement la base imposable d'une entreprise sans fondement ou qu'il fausse la concurrence dans l'Union européenne.

Le contrôle des aides d'Etat est instauré par l'article 108 du TFUE. La Commission européenne est chargée du contrôle des aides d'Etat : elle examine et surveille de manière permanente la compatibilité des aides existantes, et elle se prononce sur la comptabilité d'aides nouvelles avant leur mise en application.⁴⁰ Le droit des aides d'État qui régit et limite l'intervention des pouvoirs publics nationaux fait partie du droit européen de la concurrence. Les aides d'Etat sont interdites sauf pour certaines exceptions prévues aux articles 107 §2 et §3 TFUE. Nous pouvons par exemple citer les aides à caractère social, les aides pour zones défavorisées et les aides à la transition verte ou numérique qui sont acceptées.

37 Législation irlandaise (TCA 1997, Section 851A, Section 891GA)

38 Article 107 §1 TFUE

39 Karpenschif & Jaeger, 2015 ; Sabbadini, Buts, & Mampaey, 2015

40 Article 108 TFUE

5. Les règles au sein de l'Union Européenne

Ce chapitre a pour objectif d'examiner les principales mesures mises en place au niveau européen et international afin de lutter contre les pratiques d'optimisation fiscale agressive des multinationales. Après avoir étudié les mécanismes des rulings et des aides d'État, il convient désormais d'analyser les instruments normatifs destinés à renforcer la transparence fiscale et à limiter l'érosion des bases imposables.

L'analyse portera d'abord sur le projet BEPS de l'OCDE, qui constitue le socle des réformes récentes en matière de fiscalité internationale, avant d'aborder les principales initiatives européennes telles que les directives ATAD et DAC6, ainsi que les mécanismes de coopération et de règlement des différends fiscaux.

Ce chapitre permet ainsi de comprendre l'environnement réglementaire dans lequel s'inscrit l'affaire Apple et les objectifs poursuivis par l'Union européenne en matière de contrôle fiscal des multinationales.

a) Le plan d'action Base Erosion and Profit Shifting de l'O.C.D.E. (BEPS)

Le plan d'action BEPS⁴¹ (Base Erosion and Profit Shifting) a été développé par l'OCDE afin de lutter contre les stratégies d'optimisation fiscale utilisées par les multinationales pour transférer artificiellement leurs bénéfices vers des juridictions à faible fiscalité. Son objectif est d'harmoniser les règles fiscales internationales et de mieux aligner l'imposition sur la création réelle de valeur économique.

Le projet repose sur 15 actions regroupées autour de trois grands objectifs.

Le premier pilier vise à renforcer la cohérence entre les systèmes fiscaux nationaux afin de limiter les situations de double non-imposition et l'utilisation de dispositifs hybrides.

L'OCDE cherche également à encadrer les déductions d'intérêts excessives, les sociétés étrangères contrôlées (CFC) et les pratiques fiscales dommageables.

Le deuxième pilier concerne l'alignement de l'imposition sur la substance économique réelle. Il vise notamment à empêcher les multinationales de transférer artificiellement leurs bénéfices vers des États à fiscalité avantageuse grâce à une meilleure définition de l'établissement stable et à un renforcement des règles relatives aux prix de transfert et aux actifs incorporels.

41 OCDE (2015), Exposé des actions 2015, Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices, OCDE

Le troisième pilier est centré sur la transparence fiscale. L'OCDE impose davantage d'obligations documentaires aux groupes multinationaux, notamment à travers le Master File, le Local File et le reporting Country-by-Country, afin de permettre aux administrations fiscales de détecter plus facilement les mécanismes d'érosion de la base imposable.

Le projet BEPS constitue aujourd'hui le socle des principales réformes internationales et européennes en matière de fiscalité des multinationales. Il a fortement influencé les directives européennes telles qu'ATAD et DAC6 ainsi que le renforcement des contrôles liés aux prix de transfert et aux actifs incorporels.

b) Au niveau de l'Union européenne

Comme expliqué précédemment, la réglementation de l'Union européenne s'inspire largement du projet BEPS de l'OCDE. Plusieurs directives ont été adoptées afin de lutter contre l'optimisation fiscale agressive des multinationales.

i. La directive ATAD

Adoptée en 2016 à la suite du projet BEPS et de l'affaire LuxLeaks, la directive ATAD vise à limiter les pratiques d'érosion de la base imposable au sein de l'Union européenne.⁴² Elle met en place des règles communes minimales applicables dans les États membres.

La directive prévoit notamment une limitation de la déductibilité des intérêts afin d'éviter le surendettement artificiel des filiales. La directive prévoit également des règles sur les sociétés étrangères contrôlées pour empêcher le transfert de bénéfices vers des juridictions à faible fiscalité et une règle générale anti-abus permettant d'écarter les montages artificiels sans substance économique.

La directive règle aussi l'imposition à la sortie des plus-values latentes sur les actifs transférés hors du territoire fiscal d'un État membre. Enfin, il y a une clause de lutte contre les dispositifs hybrides qui vise les différences de traitement fiscal entre pays et qui lutte contre les incohérences législatives exploitées par les multinationales. La directive ATAD complète le cadre en fermant les portes à des abus liés aux transactions intra-groupes. Elle appuie les principes de cohérence, transparence et substance économique. Et elle renforce

42 Directive - 2016/1164 - EN - EUR-LEX

l'encadrement de la propriété intellectuelle déplacée artificiellement (par exemple via les règles CFC et d'imposition à la sortie)

. ii. La directive DAC6

La directive DAC6³³ constitue un outil de transparence fiscale destiné à détecter les schémas de planification fiscale agressive. Elle impose aux intermédiaires fiscaux — tels que les cabinets de conseil, avocats ou banques — de déclarer certains dispositifs transfrontaliers présentant des indices d'optimisation fiscale abusive.

La directive vise les paiements vers des juridictions à faible fiscalité, les structures sans substance économique réelle, les transferts d'actifs difficiles à valoriser ou encore certains mécanismes liés aux prix de transfert.

Cette directive s'inscrit dans le prolongement de l'action 12 du projet BEPS.

iii. Le Joint Transfer Pricing Forum (JTPF)

Le JTPF³⁴ est un organe consultatif européen chargé d'améliorer l'application cohérente des règles de prix de transfert au sein de l'Union européenne. Il publie des recommandations et bonnes pratiques destinées à limiter les différends fiscaux entre États membres.

iv. La directive sur le règlement des différends

La directive 2017/1852³⁵, entrée en vigueur en 2019, vise à améliorer le règlement des différends fiscaux transfrontaliers, notamment en matière de prix de transfert. Elle permet aux contribuables confrontés à une double imposition d'obtenir une procédure plus rapide et plus transparente entre les États membres.

Malgré ces avancées, la Commission européenne reste confrontée à plusieurs limites : dépendance à la coopération des États membres, diversité des régimes fiscaux nationaux et contestation fréquente de ses décisions devant la CJUE. L'affaire Apple illustre particulièrement ces difficultés.

Le développement des initiatives européennes et internationales témoigne néanmoins d'une volonté croissante de renforcer la transparence fiscale et de mieux aligner l'imposition des multinationales sur la réalité économique de leurs activités.

6. Les prix de transfert en Belgique

Après avoir présenté le cadre international et européen applicable aux prix de transfert, ce chapitre se concentre sur les règles spécifiques mises en œuvre en Belgique. L'objectif est d'examiner la manière dont les principes développés par l'OCDE et l'Union européenne ont été intégrés dans le droit fiscal belge. L'analyse portera notamment sur la circulaire 2020/C/35, les obligations documentaires imposées aux groupes multinationaux, ainsi que sur les mécanismes de contrôle fiscal et de redressement appliqués par l'administration belge.

a) La circulaire 2020/C/35

La circulaire 2020/C/35, publiée par le SPF Finances en 2020, a pour but de clarifier l'application des Principes de l'OCDE relatifs aux prix de transfert. Ce document précise que la Belgique souscrit aux principes énoncés par l'OCDE et s'engage à les appliquer dans un cadre cohérent et actualisé, en tenant compte des évolutions induites par le plan BEPS.

Premièrement, la circulaire traite du principe de pleine concurrence. Il rappelle que les entités liées doivent se traiter comme des tiers indépendants. Cela nécessite une analyse fonctionnelle détaillée des fonctions exercées, des actifs utilisés et des risques assumés. Ensuite, les différentes méthodes de prix de transferts sont détaillées. La circulaire n'impose pas de hiérarchie stricte, mais recommande d'utiliser la méthode du prix comparable sur le marché libre lorsqu'elle est applicable. La sélection de la méthode doit être adaptée à la nature de la transaction, à la disponibilité de données comparables et à la fiabilité des résultats, avec une préférence pour l'application des méthodes traditionnelles aux méthodes basées sur les bénéfices.

L'analyse de comparabilité est également détaillée dans le document. Celle-ci se fait en 9 étapes, notamment la délimitation précise de la transaction contrôlée, l'analyse des circonstances économiques, la recherche et l'évaluation de comparables internes et externes, et l'ajustement des différences significatives. L'administration privilégie l'utilisation d'un intervalle interquartile comme référence pour évaluer la conformité du prix appliqué au principe de pleine concurrence. En cas de déviation injustifiée, un ajustement vers la médiane de l'intervalle est préféré.

Un chapitre est consacré aux particularités liées aux actifs incorporels : l'analyse commence par l'identification de l'actif, suivie d'une évaluation fonctionnelle prenant en

compte les fonctions DEMPE. L'administration rappelle qu'une transaction peut être ignorée si elle n'a pas de justification économique crédible.⁴³

La circulaire précise ensuite que les services intra-groupes doivent être facturés selon le principe de pleine concurrence, sauf s'il est démontré qu'ils sont accessoires ou inutiles. Une attention particulière est accordée aux services à faible valeur ajoutée, pour lesquels une marge forfaitaire de 5 % est admise. Il faut toutefois démontrer la nature du service, sa réalité, sa répartition entre les entités concernées et la méthode de facturation utilisée. Elle indique également comment documenter et utiliser les Accords de répartition des coûts qui permettent à plusieurs entités d'un même groupe de financer conjointement le développement ou l'exploitation d'un bien ou d'un service.

La circulaire propose aussi une analyse des conséquences fiscales des réorganisations intragroupes (centralisation, transfert de fonctions, restructurations juridiques). Celle-ci repose sur quatre étapes : l'identification des transactions incluses, la reconnaissance de la réorganisation comme économiquement justifiée, l'analyse des transferts de potentiel de profits et enfin l'évaluation des effets sur les prix de transfert.

Au niveau des transactions financières intra-groupe⁴⁴ telles que les prêts, les garanties et les systèmes de cash pooling. La circulaire impose de justifier les taux d'intérêt appliqués par des analyses comparables, en tenant compte de la capacité de remboursement, du niveau de risque, et de la notation de crédit interne. Pour les garanties financières, une attention particulière est portée à la contrepartie économique réellement fournie.

Enfin, la circulaire indique que les établissements stables doivent être déterminés grâce à l'approche autorisée de l'OCDEL⁴⁵. L'objectif est de déterminer quels bénéfices auraient été réalisés si l'établissement stable avait agi comme une entreprise autonome dans des conditions de pleine concurrence.⁴⁵

b) La documentation

Les articles, 321/1 à 321/5 instaurent les trois niveaux de documentation, les seuils, les entreprises concernées, les délais et les obligations de dépôt.

Le premier niveau de documentation est le Master File (Formulaire 275 MF) : Il s'agit d'un document global sur le groupe multinational : structure juridique, organigramme, politique

43 OCDE, Principes applicables en matière de prix de transfert, Chapitre

44 OCDE, Transfer Pricing Guidance on Financial Transactions, 2020

45 OCDE, Principes applicables en matière de prix de transfert (2022), chapitres I et IV.

de prix de transfert, actifs incorporels, situation financière. Ce document doit être soumis par chaque entité belge d'un groupe qui dépasse au moins un des seuils suivants : un chiffre d'affaires consolidé supérieur à 50 millions d'euros, le total du bilan supérieur à 1 milliard d'euros et un minimum de 100 ETP (équivalent temps plein).

Le deuxième pilier est le Local File (Formulaire 275 LF) : ce document détaille les transactions intragroupes spécifiques à l'entité belge (valeur, fonction, analyse de comparabilité). Il est divisé en deux parties dont la première est obligatoire lorsque les seuils du premier pilier sont atteints, et la seconde partie est à déposer pour chaque type de transaction dépassant le million d'euros.

Le troisième pilier est le Country-by-Country Report (Formulaire 275 CBC) : il est applicable uniquement aux groupes multinationaux dont le chiffre d'affaires consolidé mondial est supérieur à 750 millions d'euros. Il donne une vue agrégée des revenus, bénéfices, effectifs, impôts payés, etc., par pays. Les deux premiers doivent être déposés dans les 12 mois après la fin de l'exercice comptable. Troisième doit être soumis dans les 12 mois après la clôture de l'exercice consolidé.

c) Contrôle fiscal et redressement

L'administration fiscale belge peut demander la documentation en cas de contrôle et ajuster les bénéfices imposables si elle considère que les prix pratiqués ne respectent pas le principe de pleine concurrence. Selon l'article 26, al. 2 du CIR, des sanctions administratives allant jusqu'à 25.000€ sont également possibles.

Dans la pratique, c'est le Centre Large Entreprises qui se charge des contrôles. Il s'agit d'un service de contrôle fiscal spécialisé dans les entreprises multinationales et les grandes entreprises, il dépend de l'Administration Générale de la Fiscalité (AG Fisc) qui est responsable des vérifications de la documentation de prix de transfert, de l'analyse des transactions entre entités liées, et des redressements fiscaux en cas de non-respect du principe de pleine concurrence. La période de redressement est passée de 3 à 6 ans pour les dossiers concernés par la documentation des prix de transfert, conformément à la loi du 20 novembre 2022.⁴⁶ Le cadre belge relatif aux prix de transfert reflète les standards développés par l'OCDE et l'Union européenne.

46 Dedobbeleer, P., & Cauwenbergh, P. (2023, 20 décembre)

7. Les abus relatifs à l'utilisation des prix de transfert

Nous avons présenté dans les chapitres précédents les principes applicables aux prix de transfert. Il convient désormais d'analyser la manière dont certaines multinationales utilisent ces mécanismes afin de réduire artificiellement leur charge fiscale globale. Les stratégies développées reposent généralement sur l'exploitation des différences entre les systèmes fiscaux nationaux et sur la mobilité des bénéfices au sein des groupes internationaux.

L'OCDE distingue quatre grandes catégories de stratégies utilisées par les multinationales dans le cadre de l'optimisation fiscale.⁴⁷

La première stratégie consiste à éviter l'imposition à la source en localisant les revenus dans des juridictions où les retenues fiscales sont faibles ou inexistantes. Les groupes multinationaux utilisent notamment des conventions fiscales, des structures intermédiaires ou des mécanismes de redevances afin de réduire l'imposition des flux transfrontaliers.

La deuxième stratégie repose sur le contournement de la résidence fiscale. Certaines multinationales mettent en place des structures dans lesquelles une société n'est considérée comme résidente fiscale dans aucun État ou bénéficie d'une résidence fiscale particulièrement avantageuse. Ce type de mécanisme permet de réduire fortement l'imposition des bénéfices réalisés à l'international.

La troisième stratégie concerne l'optimisation dans les pays de transit. Les groupes utilisent des sociétés intermédiaires situées dans des juridictions bénéficiant de régimes fiscaux favorables afin de faire transiter les flux financiers intra-groupes. Ces structures permettent de limiter les retenues à la source ou de bénéficier de régimes fiscaux préférentiels.

Enfin, la quatrième stratégie vise la manipulation des bases imposables dans les pays d'origine. Elle consiste principalement à transférer artificiellement les bénéfices vers des juridictions à faible fiscalité grâce à des mécanismes de prix de transfert, de prêts intra-groupes ou de redevances liées à la propriété intellectuelle.

La manipulation des prix de transfert constitue l'un des mécanismes les plus utilisés. Elle consiste à fixer des prix intra-groupes qui ne correspondent pas aux conditions normales de marché afin de transférer les bénéfices vers des États à fiscalité avantageuse. Cela peut notamment passer par la facturation de services intra-groupes, l'utilisation de redevances liées

⁴⁷ OCDE, Addressing Base Erosion and Profit Shifting, 2013 ; OCDE, Exposé des actions 2015 – Projet BEPS, 201

aux actifs incorporels, ou l'application de taux d'intérêts élevés dans le cadre de prêts intra-groupes.⁴⁸ Les actifs incorporels occupent une place centrale dans ces stratégies. Certains groupes transfèrent leurs droits de propriété intellectuelle tels que les brevets, logiciels ou marques —vers des filiales situées dans des États à faible imposition. Les autres entités du groupe doivent ensuite payer des redevances pour utiliser ces actifs, ce qui permet de déplacer une partie importante des bénéfices vers ces juridictions.

Certaines multinationales utilisent également des structures hybrides ou des sociétés dites « cash boxes »⁴⁹, qui détiennent juridiquement des actifs ou des financements sans exercer d'activité économique réelle suffisante. Ces structures permettent souvent de dissocier la localisation des bénéfices de celle des fonctions effectivement exercées.

Les actifs incorporels présentent un risque particulier en matière de prix de transfert en raison de leur difficulté de valorisation et de leur forte mobilité internationale. Contrairement aux actifs physiques, ils peuvent être transférés rapidement entre plusieurs juridictions sans déplacement matériel important.

Cette situation permet aux multinationales de concentrer les revenus issus de la propriété intellectuelle dans des entités situées dans des États à faible fiscalité. Les administrations fiscales rencontrent alors des difficultés importantes pour déterminer si l'attribution des bénéfices correspond réellement aux fonctions exercées et aux risques assumés.

Afin de limiter ces abus, l'OCDE a développé l'approche DEMPE, qui impose d'identifier quelle entité exerce réellement les fonctions clés.

Face au développement des stratégies d'optimisation fiscale agressive, les administrations fiscales ont renforcé leurs mécanismes de contrôle. Elles analysent notamment les fonctions réellement exercées par chaque entité, la présence de personnel qualifié, les risques effectivement assumés et la cohérence économique des structures mises en place. Les multinationales doivent également fournir une documentation détaillée relative à leurs prix de transfert, comprenant notamment le Master File, le Local File et le reporting Country-by-Country issus du projet BEPS. Ces mécanismes visent à renforcer la transparence fiscale et à mieux aligner l'imposition des bénéfices sur la réalité économique des activités exercées par les groupes multinationaux. Un exemple plus concret se trouve en annexe 3.

⁴⁸ OCDE, *Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles*, 2018

⁴⁹ OCDE, *BEPS Actions 8-10 – Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation*, 2015

Partie 2 : Application à la partie stratégie d'Apple

La partie pratique de ce mémoire débutera par une description du groupe Apple et de son fonctionnement. Nous analyserons ensuite les transactions au sein du groupe et les décisions rendues par l'Union européenne pour déterminer comment la stratégie du groupe a impacté

1. Le groupe Apple et son fonctionnement

Cette première partie pratique a pour objectif de présenter le fonctionnement général du groupe Apple et les caractéristiques de son organisation internationale. Après avoir étudié les principes théoriques applicables aux prix de transfert et aux stratégies d'optimisation fiscale, il convient désormais d'analyser leur application concrète dans le cadre du groupe Apple.

L'analyse portera sur la structure organisationnelle du groupe, les principales sociétés impliquées dans le contentieux européen, ainsi que sur l'évolution des performances financières d'Apple au cours des dernières années.

Ce chapitre permet d'identifier les éléments économiques et structurels qui expliquent la place centrale occupée par les actifs incorporels et prépare l'étude des transactions litigieuses analysées dans le chapitre suivant.

a) Le groupe Apple en résumé

Le groupe Apple constitue aujourd'hui l'une des multinationales les plus importantes du secteur technologique. Fondée en 1976 aux États-Unis, l'entreprise développe et commercialise principalement des produits électroniques, des logiciels et des services numériques tels que l'iPhone, le Mac, l'iPad ou encore l'App Store.

Le fonctionnement du groupe repose sur une organisation internationale fortement intégrée,⁵⁰ dans laquelle les activités de recherche et développement, de gestion de la propriété intellectuelle, de production et de distribution sont réparties entre plusieurs entités situées dans différents États. La propriété intellectuelle occupe une place centrale dans cette structure, puisqu'elle constitue la principale source de création de valeur et de rentabilité du groupe.

Dans le cadre de son organisation internationale, Apple a mis en place plusieurs sociétés stratégiques en Irlande, notamment Apple Sales International (ASI) et Apple Operations

⁵⁰ Apple Inc., Form 10-K, 2014–2024

Europe (AOE). Ces sociétés jouaient un rôle essentiel dans la gestion des activités commerciales et des revenus liés à la propriété intellectuelle en dehors des États-Unis.

Le groupe utilisait également une structure particulière reposant sur des sièges irlandais auxquels était attribuée une part importante des bénéfices mondiaux. Selon la Commission européenne, ces structures ne disposaient toutefois que d'une substance économique limitée⁵¹, ce qui a conduit à une remise en cause de l'attribution des bénéfices dans le cadre du contentieux relatif aux aides d'État.

L'organisation d'Apple illustre ainsi les caractéristiques des multinationales modernes fondées principalement sur les actifs incorporels⁵² : forte centralisation de la propriété intellectuelle, mobilité des bénéfices et utilisation de structures internationales complexes.

b) Évolution des résultats financiers

Nous allons commencer par regarder les résultats financiers d'Apple sur les 10 dernières années⁵³ grâce aux tableaux repris en annexe 1.

Nous allons ensuite calculer les ratios les comparer à la moyenne du secteur "Computers / Peripherals" qui regroupe les fabricants d'ordinateurs, de matériel informatique, de périphériques, et de hardware technologique grand public. On retrouve dans ce secteur des sociétés dont l'activité est comparable à Dell Technologies, HP Inc, ou Lenovo.⁵⁴

L'analyse des ratios financiers du groupe Apple sur la période met en évidence une rentabilité structurellement supérieure à celle du secteur technologique. Cette surperformance est observable à travers l'ensemble des indicateurs étudiés, notamment la marge nette, la marge EBITDA, le ROE et le ROA.

En premier lieu, la marge nette d'Apple se situe de manière constante entre 20 % et 26 %, alors que la moyenne du secteur oscille généralement entre 12 % et 17 %. Cet écart significatif traduit la capacité du groupe à capter une part importante de la valeur créée, ce qui s'explique notamment par la détention d'actifs incorporels à forte valeur ajoutée.

Le ROE d'Apple atteint des niveaux exceptionnellement élevés, dépassant régulièrement 150 %, contre une moyenne sectorielle comprise entre 15 % et 25 %. De même, le ROA d'Apple,

51 Commission européenne, Décision SA.38373, points 255 à 293

52 Yariv Brauner, Transfer Pricing in the Digital Economy, 2014

53 Apple 10-K: 2024, 2023, 2022, 2021, 2019/2018/2017, 2018/2017/2016, 2016/2015 et 2015.

54 CSIMarket

Damodaran A., Margins by Sector (US), NYU Stern School of Business, données 2014–2024.
Macrotrends LLC, Apple Financial Statements 2014–2024.

compris entre 12 % et 28 %, est largement supérieur à celui du secteur, généralement inférieur à 10 %.

La marge EBITDA affiche des niveaux compris entre 28 % et 35 %, nettement supérieurs à ceux du secteur, qui se situent en moyenne entre 18 % et 25 %. Cette performance opérationnelle élevée est particulièrement pertinente dans le cadre des prix de transfert, dans la mesure où l'EBITDA constitue souvent la base de rémunération des entités exerçant des fonctions de routine.

Dans une perspective de fiscalité internationale, ces résultats sont particulièrement significatifs. Ils traduisent l'existence de profits résiduels importants, qui ne peuvent être expliqués par des fonctions de routine. Conformément aux principes de l'OCDE, ces profits devraient être attribués aux entités exerçant les fonctions clés liées à la création de valeur, notamment les fonctions DEMPE. Or, dans le cas d'Apple, une part importante de ces profits a été attribuée à des entités situées en Irlande ne disposant pas de substance économique suffisante. L'analyse financière vient ainsi corroborer l'analyse juridique et fiscale développée dans ce mémoire, en mettant en évidence une dissociation entre création de valeur et allocation des bénéfices.

c) Les sociétés impliquées dans la décision de justice

L'affaire Apple implique principalement plusieurs sociétés irlandaises du groupe qui jouaient un rôle central dans la gestion des revenus internationaux et de la propriété intellectuelle. Ces structures se situaient au cœur du mécanisme fiscal contesté par la Commission européenne dans le cadre de la procédure relative aux aides d'État.

Les deux principales sociétés concernées par la décision sont Apple Sales International (ASI) et Apple Operations Europe (AOE), toutes deux constituées en Irlande. Ces sociétés faisaient partie du réseau international utilisé par Apple pour gérer ses activités en dehors des États-Unis, notamment dans la zone EMEA (Europe, Middle East and Africa).

Apple Sales International (ASI) occupait une place centrale dans la structure du groupe. Cette société détenait les droits d'exploitation de la propriété intellectuelle d'Apple pour une grande partie des marchés situés hors des États-Unis. Concrètement, lorsqu'un produit Apple était vendu dans de nombreux pays européens ou internationaux, une partie importante des revenus et des bénéfices était attribuée à ASI. La société agissait donc comme un centre de distribution et de gestion des revenus internationaux du groupe.

Apple Operations Europe (AOE), également établie en Irlande, exerçait principalement des fonctions liées à certaines activités de fabrication, d'assemblage et de support opérationnel. Même si son rôle était moins important qu'ASI dans le cadre du contentieux, elle faisait partie du même système d'attribution des bénéfices examiné par la Commission européenne.

L'un des éléments centraux du dossier résidait dans l'organisation interne de ces sociétés. ASI et AOE étaient composées d'une succursale irlandaise exerçant certaines activités opérationnelles en Irlande et d'un siège auquel était attribuée une très grande partie des bénéfices.

Selon Apple, établissements stables prenaient certaines décisions stratégiques importantes liées à la gestion des activités internationales et de la propriété intellectuelle. Cependant, la Commission européenne considérait que ces structures ne disposaient pas d'une substance économique suffisante pour justifier l'attribution d'une part aussi importante des profits.

En effet, les sièges ne disposaient pratiquement ni d'employés, ni d'infrastructures importantes, ni d'activités opérationnelles réelles, ni d'une capacité effective de gestion quotidienne des actifs incorporels. La Commission estimait donc que les bénéfices attribués à ces structures ne correspondaient pas à la réalité économique des fonctions effectivement exercées. Selon son analyse, les fonctions stratégiques essentielles — notamment la recherche et développement, la gestion des risques et les décisions relatives à la propriété intellectuelle — étaient principalement exercées aux États-Unis par Apple.

Cette structure permettait néanmoins de concentrer une partie importante des bénéfices internationaux dans des entités bénéficiant d'une imposition extrêmement faible en Irlande. Les rulings fiscaux accordés par l'administration irlandaise validaient cette méthode d'attribution des bénéfices, ce qui a conduit la Commission européenne à considérer qu'Apple bénéficiait d'un avantage sélectif incompatible avec le droit de l'Union européenne.

L'analyse des sociétés impliquées dans la décision permet ainsi de comprendre concrètement comment Apple utilisait des structures internationales complexes afin de dissocier la localisation des bénéfices de celle des activités économiques réelles. Cette problématique constitue l'un des éléments centraux du contentieux relatif aux prix de transfert, à la substance économique et aux aides d'État.

2. Les transactions litigieuses

Ce chapitre a pour objectif d'examiner les principales transactions intra-groupes au cœur du contentieux opposant Apple à la Commission européenne. Après avoir présenté la structure du groupe et son fonctionnement général, il convient désormais d'identifier les mécanismes fiscaux et contractuels ayant permis l'allocation des bénéfices entre les différentes entités du groupe.

L'analyse portera notamment sur les flux liés à la propriété intellectuelle, les accords intra-groupes et la stratégie fiscale développée par Apple dans le cadre de ses activités internationales.

Ce chapitre constitue une étape essentielle pour comprendre les raisons pour lesquelles la Commission européenne a considéré que certains rulings fiscaux irlandais avaient conduit à l'octroi d'aides d'État incompatibles avec le droit de l'Union européenne.

a. Les transactions

- L'accord de partage des coûts entre Apple Inc., Apple Sales International et Apple Operations Europe

Il s'agit d'un accord de partage des coûts de recherche et développement, initialement mis en place dès les années 1980, par lequel les entités non américaines du groupe contribuent financièrement aux dépenses de R&D⁵⁵ supportées principalement par Apple Inc. En contrepartie de cette contribution, ASI et AOE obtiennent des droits d'exploitation économique sur les actifs incorporels développés, ces droits concernent l'utilisation de la propriété intellectuelle d'Apple pour la fabrication, la commercialisation et la vente des produits en dehors du continent américain.

Du point de vue des prix de transfert, cet accord soulève plusieurs questions. En effet, selon la fonction DEMPE, ASI et AOE ne semblent pas exercer de fonctions significatives de développement, d'amélioration ou de protection de la PI⁵⁶.

55 Commission européenne, Décision (UE) 2017/1283 du 30 août 2016, points 116 à 132, relatifs aux accords de partage des coûts de recherche et développement conclus au

56 OCDE, *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation*, Actions 8–10 – Final Reports, OCDE, Paris, 2015, sections relatives aux fonctions DEMPE et aux structures

- Les licences de propriété intellectuelle intra-groupe entre Apple Inc., Apple Sales International et Apple Operations Europe

Dans le prolongement de l'accord de partage des coûts, des licences intra-groupes permettent à ASI et AOE d'exploiter la propriété intellectuelle du groupe Apple pour la fabrication des produits, leur distribution, et leur commercialisation hors Amériques. Ces licences ne donnent toutefois pas lieu à une gestion autonome de la PI par les entités irlandaises.

Les décisions soulignent que la propriété juridique et surtout le contrôle effectif de la PI restent concentrés au niveau d'Apple Inc., et qu'ASI et AOE ne prennent pas de décisions stratégiques concernant l'évolution ou l'exploitation de ces actifs

- Les transactions de fabrication intra-groupe entre Apple Operations Europe, les autres entités du groupe Apple et les sous-traitants indépendants (hors groupe)

Apple Operations Europe exerce des fonctions liées à la fabrication et à l'assemblage de certains produits Apple, en coordination avec des sous-traitants asiatiques. Elle agit principalement comme entité de support industriel, coordinateur logistique.

Les autorités européennes qualifient ces fonctions de routinières, ce qui implique une rémunération limitée calculée sur des méthodes de type cost plus. Le débat ne porte donc pas sur le niveau de rémunération d'AOE, mais sur le fait que les profits résiduels générés par les ventes ne lui sont pas attribués.

- Les ventes intra-groupes de produits Apple entre Apple Sales International, les filiales locales de distribution Apple et les distributeurs indépendants

ASI agit comme entité centrale de distribution : elle achète les produits Apple, les revend aux filiales locales du groupe ou à des distributeurs tiers, et elle centralise la facturation et les revenus liés aux ventes hors Amériques.

Du point de vue prix de transfert, ASI capte une marge commerciale très significative, les filiales locales sont rémunérées comme distributeurs à risques limités.

La Commission s'interroge sur la justification économique de cette allocation des bénéfices, compte tenu du lieu réel de prise de décision et de l'absence de fonctions stratégiques exercées par ASI en Irlande

- L'attribution des bénéfices aux succursales irlandaises d'ASI et d'AOE

Il ne s'agit pas d'une transaction contractuelle classique, mais d'une méthode d'allocation des bénéfices internes entre le siège statutaire (non-résident) et la succursale irlandaise. Les rulings fiscaux irlandais validaient une attribution très limitée des bénéfices aux succursales.

C'est le point central du contentieux : la Commission estime que les succursales exerçaient des fonctions suffisantes pour se voir attribuer une part plus importante des bénéfices, alors qu'Apple soutenait que les bénéfices devaient être rattachés au siège, bien que celui-ci ne dispose pas de substance économique. Cette situation met en lumière une dissociation extrême entre profits et présence économique, contraire à l'esprit du principe de pleine concurrence.

Les transactions intra-groupes analysées montrent comment Apple a organisé l'attribution internationale de ses bénéfices à travers des mécanismes liés à la propriété intellectuelle et à des accords intra-groupes complexes. Ces flux financiers ont permis de concentrer une part importante des profits dans des structures bénéficiant d'une faible imposition, tout en limitant la taxation dans les juridictions où les activités économiques étaient effectivement exercées. Cette organisation constitue le fondement des critiques formulées par la Commission européenne dans le cadre du contentieux relatif aux aides d'État.

b. Les établissements stables du groupe

Le fonctionnement des structures mises en place par Apple illustre les limites du modèle traditionnel des établissements stables lorsqu'il est appliqué à des multinationales fondées principalement sur les actifs incorporels. Comme expliqué dans la partie théorique, l'OCDE considère qu'un établissement stable doit être analysé comme une entité distincte à laquelle les bénéfices sont attribués en fonction des fonctions exercées, des actifs utilisés et des risques assumés. Cette approche repose sur le principe de pleine concurrence et sur l'existence d'une substance économique réelle.⁵⁷

Dans le cas d'Apple, une partie importante des bénéfices internationaux du groupe était attribuée à Apple Sales International (ASI) et Apple Operations Europe (AOE), sociétés constituées en Irlande mais organisées autour de sièges qui n'étaient résidents fiscaux dans aucun État. Une faible partie seulement des bénéfices était attribuée aux succursales irlandaises effectivement présentes sur le territoire.⁵⁸

⁵⁷ OECD, Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishments (2010).

⁵⁸ Décision de la Commission européenne du 30 août 2016, points 41 à 66.

Selon la Commission européenne, ces sièges ne disposaient cependant ni d'employés suffisants, ni d'infrastructures, ni d'activités opérationnelles réelles permettant de justifier l'attribution d'une part aussi importante des profits du groupe. Les fonctions stratégiques essentielles, notamment la recherche et développement, la gestion de la propriété intellectuelle et les décisions commerciales majeures — étaient principalement exercées aux États-Unis par Apple.⁵⁹

Le mécanisme fonctionnait grâce à la centralisation de la propriété intellectuelle et des revenus associés dans les structures irlandaises. Les filiales opérationnelles du groupe payaient indirectement pour l'utilisation des actifs incorporels d'Apple, ce qui permettait de concentrer une grande partie des bénéfices dans les entités irlandaises bénéficiant d'une fiscalité extrêmement faible. Les bénéfices attribués aux sièges échappaient pratiquement à toute imposition en raison de leur statut fiscal particulier.⁶⁰

L'abus du système des établissements stables résidait donc dans la dissociation entre la localisation des bénéfices et celle des activités économiques réelles. En pratique, les structures auxquelles étaient attribués les profits ne remplissaient pas les critères de substance économique normalement exigés par l'OCDE dans l'analyse fonctionnelle des établissements stables et des actifs incorporels. Les revenus issus de la propriété intellectuelle étaient ainsi localisés dans des structures ayant une existence principalement juridique plutôt qu'économique.⁶¹

L'affaire Apple illustre dès lors les risques d'utilisation abusive des établissements stables et des structures internationales dans le cadre des actifs incorporels. Elle montre également les difficultés rencontrées par les administrations fiscales pour appliquer les principes traditionnels de fiscalité internationale à des groupes multinationaux dont la création de valeur repose principalement sur des actifs incorporels hautement mobiles.

59 Commission européenne, Décision du 30 août 2016 relative à l'aide d'État SA.38373 (2014/C) (ex 2014/NN) mise à exécution par l'Irlande en faveur d'Apple, points 255 à 293.

60 Commission européenne, SA.38373 – Apple State Aid Decision (2016).

61 OECD, Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishments, 2010

3. Comment l'Union Européenne a déterminé qu'il y avait des aides d'Etat

Après avoir identifié les transactions litigieuses et les mécanismes fiscaux utilisés par Apple, ce chapitre vise à analyser le raisonnement suivi par la Commission européenne pour conclure à l'existence d'aides d'État illégales.

L'analyse portera sur les rulings fiscaux accordés par l'Irlande, sur la méthodologie utilisée par la Commission pour évaluer l'attribution des bénéfices et sur les éléments considérés comme incompatibles avec le principe de pleine concurrence.

Ce chapitre permet ainsi de comprendre la logique économique et juridique ayant conduit au redressement fiscal imposé à Apple et prépare l'analyse critique des différentes décisions rendues dans l'affaire.

a) Les rulings fiscaux en Irlande

L'Union européenne a qualifié les rulings fiscaux accordés par l'Irlande aux sociétés du groupe Apple d'aides d'État sur le fondement de l'article 107, paragraphe 1, du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. Elle est arrivée à cette conclusion à la suite d'une analyse en plusieurs étapes visant à déterminer si ces rulings conféraient à Apple un avantage économique sélectif imputable à l'État et susceptible d'affecter la concurrence.

En premier lieu, la Commission a considéré que les rulings fiscaux constituaient une intervention imputable à l'État⁶², dès lors qu'ils avaient été émis par l'administration fiscale irlandaise.

En deuxième lieu, ces rulings ont été regardés comme impliquant l'utilisation de ressources d'État, dans la mesure où ils conduisaient à une réduction de la charge fiscale normalement due par les sociétés concernées, entraînant un manque à gagner pour le budget irlandais.

L'élément central du raisonnement réside dans l'identification d'un avantage économique sélectif. La Commission a défini comme cadre de référence le droit fiscal irlandais applicable à l'imposition des bénéfices des sociétés, et en particulier les règles relatives à l'attribution des bénéfices aux succursales. Elle a estimé que ces règles devaient être interprétées de manière à refléter la réalité économique des activités exercées, ce qui implique une application du principe de pleine concurrence.⁶³ Or, les rulings validaient une méthode

62 Commission européenne, Décision (UE) 2017/1283 du 30 août 2016, points 240 à 288, relatifs à l'existence d'un avantage économique sélectif imputable à l'État irlandais.

63 Cour de justice de l'Union européenne, Commission européenne c. Irlande et Apple, affaire C-465/20 P, arrêt du 10 septembre 2024, points 92 à 108, relatifs à l'utilisation du principe de pleine concurrence comme outil d'analyse.

d'attribution des bénéfices aux succursales irlandaises d'ASI et d'AOE qui conduisait à n'y rattacher qu'un profit marginal, calculé sur la base de coûts opérationnels, tandis que l'essentiel des bénéfices était attribué à des « sièges » internes dépourvus de substance économique réelle. Selon la Commission, une telle méthode ne pouvait être considérée comme conforme à une situation de pleine concurrence et plaçait Apple dans une position plus favorable que celle d'autres entreprises se trouvant dans une situation comparable. Enfin, la Commission a relevé le caractère sélectif de cet avantage, les rulings ayant été accordés spécifiquement à Apple, sans démonstration qu'une méthode similaire aurait été acceptée pour d'autres contribuables. L'effet potentiel sur la concurrence et les échanges entre États membres a été présumé, compte tenu de la dimension internationale des activités du groupe. Cette approche a été confirmée dans son principe par la Cour de justice de l'Union européenne, qui a validé le recours au principe de pleine concurrence comme outil d'analyse.⁶⁴

b) La stratégie d'Apple

La qualification des rulings fiscaux comme aides d'État ne peut être comprise sans être replacée dans la stratégie fiscale globale mise en œuvre par le groupe Apple, fondée sur une utilisation sophistiquée des prix de transfert et de l'allocation internationale des bénéfices.

Au cœur de cette stratégie se trouve la centralisation des profits générés par les ventes hors Amériques au niveau d'Apple Sales International. Cette entité jouait le rôle de principal commercial au sein du groupe, achetant les produits Apple et les revendant aux filiales locales ou à des distributeurs indépendants. Les filiales locales étaient rémunérées comme des distributeurs à risques limités, percevant une marge stable et relativement faible, tandis que la majeure partie du profit résiduel était concentrée au niveau d'ASI.

Cette centralisation était justifiée, sur le plan contractuel, par l'attribution à ASI de droits d'exploitation de la propriété intellectuelle du groupe, notamment via des accords de partage des coûts conclus avec Apple Inc. Ces accords permettaient à ASI et à AOE de participer au financement de la recherche et développement et, en contrepartie, de bénéficier des résultats de cette R&D pour leurs marchés respectifs.

⁶⁴ Cour de justice de l'Union européenne, Commission européenne c. Irlande et Apple, affaire C-465/20 P, arrêt du 10 septembre 2024, points 110 à 124, relatifs à l'approche fondée sur la substance économique.

Toutefois, la stratégie atteignait son efficacité maximale au stade de l'attribution interne des bénéfices. Les rulings irlandais validaient une méthode selon laquelle les succursales irlandaises des sociétés concernées n'étaient rémunérées que pour des fonctions qualifiées de routinières, sur une base « coûts plus marge », tandis que les bénéfices excédentaires étaient attribués aux sièges internes non-résidents. Ces sièges, bien qu'identifiés juridiquement, ne disposaient ni de personnel ni de moyens matériels suffisants pour exercer les fonctions justifiant une telle concentration de profits.

Ainsi, par le jeu combiné des prix de transfert, de la structuration juridique et des rulings fiscaux, Apple parvenait à dissocier la localisation des bénéfices de celle de l'imposition effective, sans remettre en cause formellement les règles fiscales nationales.

c) Pourquoi Apple n'a pas fonctionné comme une entreprise normale

Contrairement à une société « classique », dans laquelle les bénéfices sont généralement liés aux activités réellement exercées, aux actifs utilisés et aux risques assumés dans un territoire donné, la structure d'Apple reposait sur une organisation internationale dominée par la valorisation des actifs incorporels et par une forte mobilité des profits.

Le fonctionnement du groupe se distinguait avant tout par l'importance de la propriété intellectuelle dans la création de valeur. Une grande partie de la rentabilité d'Apple provenait non pas d'activités industrielles classiques, mais d'éléments incorporels tels que la marque, les logiciels, le design, l'écosystème numérique et les technologies développées par le groupe. Cette configuration permettait à Apple de générer des marges exceptionnellement élevées par rapport aux standards du secteur technologique traditionnel. Alors que les entreprises comparables du secteur affichaient généralement des marges opérationnelles comprises entre 9 % et 15 %, Apple maintenait régulièrement des marges proches de 25 % à 30 %, traduisant l'existence d'un profit résiduel particulièrement important.⁶⁵

Cette rentabilité exceptionnelle s'accompagnait d'une organisation juridique et fiscale complexe, dans laquelle une partie significative des bénéfices mondiaux était attribuée à des structures bénéficiant d'une substance économique limitée. Les profits pouvaient ainsi être localisés dans des entités qui ne correspondaient pas nécessairement aux lieux où les activités opérationnelles, les fonctions stratégiques ou les prises de décision étaient effectivement exercées.

65 OCDE, Principes applicables en matière de prix de transfert, 2022

L'affaire illustre également les limites des concepts fiscaux traditionnels face aux modèles économiques contemporains des multinationales technologiques. Les règles classiques d'imposition ont été historiquement conçues pour des entreprises industrielles dont les bénéfices étaient principalement liés à des actifs physiques, à des usines, à des stocks ou à une présence matérielle identifiable. Dans le cas d'Apple, la valeur du groupe reposait essentiellement sur des actifs incorporels facilement transférables et juridiquement localisables dans différentes juridictions. Cette caractéristique permettait une grande flexibilité dans l'organisation des flux intra-groupes et dans l'attribution internationale des bénéfices.

Par ailleurs, le fonctionnement du groupe reposait sur un niveau très élevé d'intégration mondiale. Les fonctions de recherche et développement, de gestion de la propriété intellectuelle, de commercialisation, de production et de distribution étaient réparties entre différentes entités du groupe situées dans plusieurs États. Cette fragmentation des fonctions, combinée à des accords intra-groupes complexes, rendait particulièrement difficile l'identification précise de l'endroit où la valeur économique était réellement créée. L'affaire Apple montre ainsi que les multinationales numériques ou technologiques ne peuvent plus être analysées uniquement à travers les schémas traditionnels d'organisation des entreprises.

Plus largement, cette situation reflète une transformation profonde de l'économie mondiale. Les groupes comme Apple disposent d'une capacité importante à dissocier la création de valeur économique de la localisation fiscale des bénéfices, notamment grâce à la mobilité des actifs incorporels et à l'internationalisation des structures de groupe. Cette évolution explique pourquoi les autorités européennes, l'OCDE et de nombreux États ont progressivement renforcé les exigences liées à la substance économique, aux fonctions effectivement exercées et à la cohérence des prix de transfert. L'affaire Apple apparaît dès lors comme une illustration emblématique des difficultés rencontrées par le droit fiscal international pour appréhender des modèles économiques mondialisés qui ne correspondent plus au fonctionnement des entreprises traditionnelles.

d) Ce qui est problématique dans le dossier

L'analyse du dossier Apple met en évidence plusieurs tensions fondamentales entre la pratique observée et les principes théoriques généralement admis.

Premièrement, le principe de pleine concurrence suppose que les bénéfices soient attribués selon des fonctions exercées, des risques assumés et des actifs utilisés par chaque entité. Or, dans le cas d'Apple, l'essentiel des profits liés à la propriété intellectuelle était attribué à des entités ou à des sièges internes qui ne semblaient pas exercer les fonctions stratégiques correspondantes. Cela illustre une dissociation entre la propriété juridique des actifs et leur contrôle économique effectif, contraire à l'approche fonctionnelle préconisée par l'OCDE.

En deuxième lieu, la théorie souligne que les actifs incorporels, en raison de leur nature mobile et de la difficulté de les valoriser, constituent un terrain privilégié pour les stratégies d'optimisation fiscale. Le dossier Apple illustre parfaitement ce constat : la concentration des profits résiduels a été justifiée par la détention contractuelle de droits de propriété intellectuelle, alors même que les fonctions de développement, d'amélioration et de pilotage stratégique demeuraient largement centralisées au niveau de la société mère.

En troisième lieu, la méthode d'attribution des bénéfices aux succursales irlandaises soulève des interrogations au regard de la théorie de l'établissement stable. Celle-ci impose de traiter la succursale comme une entité distincte et indépendante, en lui attribuant les bénéfices correspondant aux fonctions effectivement exercées sur le territoire. En validant une attribution très limitée, les rulings ont contribué à une sous-imposition structurelle difficilement conciliable avec cette approche.

Enfin, le recours aux rulings fiscaux pose un problème théorique en termes d'égalité devant l'impôt. Lorsqu'un ruling valide une méthode d'imposition qui s'écarte de celle applicable en pratique à d'autres entreprises comparables, il rompt la neutralité du système fiscal. C'est précisément cette rupture que le droit des aides d'État cherche à sanctionner, en réintroduisant une exigence de cohérence entre fiscalité nationale, concurrence et réalité économique.

L'analyse du raisonnement de la Commission européenne montre que celle-ci a considéré que les rulings fiscaux irlandais avaient permis une allocation artificielle des bénéfices ne reflétant pas la réalité économique des activités exercées par les entités concernées. La Commission a estimé que cette situation procurait à Apple un avantage sélectif incompatible avec le marché intérieur. Cette approche illustre l'utilisation croissante du droit des aides d'État comme instrument de contrôle des pratiques fiscales des multinationales

4. Analyse de la décision de l'Union Européenne

Ce chapitre a pour objectif de proposer une analyse critique approfondie des différentes décisions rendues dans l'affaire Apple. Après avoir étudié les mécanismes fiscaux et le raisonnement de la Commission européenne, il convient désormais d'examiner l'évolution des arguments développés par les différentes juridictions européennes ainsi que leurs implications économiques et fiscales.

L'analyse portera notamment sur les divergences d'interprétation relatives à la substance économique, à l'attribution des bénéfices et à l'application du principe de pleine concurrence. Une attention particulière sera également accordée aux spécificités du fonctionnement du groupe Apple et aux conséquences plus larges de la décision pour les multinationales et les États membres.

a) L'évolution des arguments au cours des décisions

Le tableau comparatif (annexe 2) met en évidence l'évolution progressive du raisonnement juridique adopté dans l'affaire Apple, ainsi que les divergences d'appréciation entre la Commission européenne, le Tribunal de l'Union européenne et la Court de Justice de l'Union européenne quant à l'application des règles relatives aux aides d'État en matière fiscale.

L'analyse révèle principalement une opposition autour de la question de l'attribution des bénéfices au sein du groupe Apple et du degré de preuve requis pour démontrer l'existence d'un avantage sélectif. La Commission considèrerait que les bénéfices générés grâce aux actifs incorporels du groupe avaient été artificiellement attribués aux succursales irlandaises lesquelles ne disposaient pas d'une substance économique suffisante pour justifier une telle allocation de profits. Le Tribunal a toutefois estimé que la Commission n'avait pas démontré de manière juridiquement suffisante que ces bénéfices auraient dû être rattachés aux branches irlandaises d'Apple. La CJUE adopte quant à elle une approche plus nuancée, en réaffirmant l'importance du contrôle juridictionnel des rulings fiscaux au regard du droit des aides d'État et en précisant les exigences méthodologiques applicables à l'analyse économique et fonctionnelle. Ce contraste illustre les difficultés liées à l'application du principe de pleine concurrence dans un contexte de forte valorisation des actifs incorporels et de structures multinationales complexes. Il met également en évidence la tension existante entre, d'une part, la souveraineté fiscale des États membres et, d'autre part, la volonté des institutions européennes de lutter contre les mécanismes d'optimisation fiscale agressive susceptibles de fausser la concurrence au sein du marché intérieur.

b) La position de l'avocat Général

La conclusion de l'avocat général Giovanni Pitruzzella apporte un éclairage particulièrement intéressant sur les limites et les enjeux du contrôle européen en matière de fiscalité des multinationales. Tout en reconnaissant la complexité technique de l'affaire Apple, l'avocat général insiste sur le fait que l'analyse ne peut se limiter à une approche purement formelle des structures juridiques mises en place par le groupe⁶⁶.

Selon lui, l'attribution d'une part substantielle des bénéfices à des succursales ne disposant ni de personnel, ni d'activité opérationnelle réelle, ni de capacité décisionnelle significative soulève une difficulté majeure au regard de la réalité économique⁶⁷. Cette approche rejoint directement les principes développés par l'OCDE en matière de prix de transfert, selon lesquels les bénéfices doivent être attribués aux entités exerçant effectivement les fonctions liées à la création de valeur⁶⁸.

L'avocat général adopte également une position nuancée concernant le principe de pleine concurrence. Il considère que ce principe peut être utilisé comme un outil d'analyse afin d'identifier un éventuel avantage sélectif, sans pour autant constituer une norme autonome du droit de l'Union. Cette position est importante, car elle cherche à concilier le respect des compétences fiscales nationales avec la nécessité d'éviter des situations de sous-imposition artificielle incompatibles avec le marché intérieur.

Par ailleurs, l'avocat général rappelle que le contrôle des aides d'État ne peut avoir pour effet de transformer la Commission européenne en une autorité fiscale supranationale chargée de corriger toute application discutable du droit fiscal national⁶⁹. Toutefois, il souligne également que le respect formel du droit national ne suffit pas à exclure l'existence d'une aide d'État lorsque les méthodes validées aboutissent, en pratique, à une réduction artificielle de la base imposable.

Cette analyse met en évidence la tension fondamentale qui traverse l'ensemble du dossier Apple : d'un côté, la souveraineté fiscale des États membres et la sécurité juridique offerte par les rulings fiscaux ; de l'autre, la volonté de l'Union européenne de lutter contre les formes les

66 Conclusions de l'avocat général Giovanni Pitruzzella présentées le 9 novembre 2023, Commission européenne c/ Apple et Irlande, aff. C-465/20 P.

67 Conclusions de l'avocat général Giovanni Pitruzzella présentées le 9 novembre 2023, Commission européenne c/ Apple et Irlande, points relatifs à l'absence de substance économique des « head offices ».

68 OCDE, Principes applicables en matière de prix de transfert,

69 OCDE, Principes applicables en matière de prix de transfert, développements relatifs aux limites du contrôle des aides d'État.

plus agressives d'optimisation fiscale et contre les distorsions de concurrence résultant d'une allocation artificielle des bénéfices⁷⁰.

En définitive, la conclusion de l'avocat général renforce l'idée selon laquelle l'affaire Apple dépasse largement le simple cadre technique des prix de transfert. Elle illustre les difficultés rencontrées par les systèmes fiscaux contemporains pour appréhender des groupes multinationaux intégrés, dont la valeur repose principalement sur des actifs incorporels et sur une organisation mondiale extrêmement centralisée⁷¹.

c) Analyse enrichie

L'analyse de l'affaire Apple met en évidence les tensions existantes entre les principes traditionnels de fiscalité internationale et les modèles économiques contemporains des multinationales technologiques. L'ensemble des éléments étudiés dans ce mémoire montre que le contentieux ne se limite pas à une simple question d'aides d'État, mais qu'il soulève plus largement la problématique de l'adaptation des règles fiscales internationales aux actifs incorporels et à la mobilité des bénéfices⁷².

La partie théorique du mémoire a démontré que les prix de transfert reposent sur le principe de pleine concurrence, selon lequel les transactions intra-groupes doivent être réalisées comme si elles intervenaient entre entreprises indépendantes⁷³. Toutefois, ce principe devient particulièrement difficile à appliquer lorsqu'il concerne des actifs incorporels uniques tels que les logiciels, les marques ou les technologies développées par les grandes multinationales numériques⁷⁴. Dans le cas d'Apple, la valeur économique du groupe reposait principalement sur sa propriété intellectuelle et sur son écosystème technologique, ce qui compliquait fortement l'identification de l'endroit où la valeur était réellement créée.

L'étude des structures irlandaises d'Apple montre que le groupe utilisait les limites des règles fiscales internationales afin de dissocier la localisation juridique des bénéfices de celle des activités économiques réelles. Les sociétés Apple Sales International (ASI) et Apple Operations Europe (AOE) concentraient une part importante des revenus internationaux du

70 Voir également Tribunal de l'Union européenne, 15 juillet 2020, aff. jointes T-778/16 et T-892/16; CJUE, Commission c/ Apple et Irlande, aff. C-465/20 P.

71 OCDE, BEPS Actions 8-10 – Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, 2015.

72 OCDE, Addressing Base Erosion and Profit Shifting, Paris, OECD Publishing, 2013.

73 OCDE, Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, 2022

74 Yariv Brauner, Transfer Pricing in the Digital Economy, Intertax, 2014.

groupe grâce à la gestion des droits de propriété intellectuelle hors des États-Unis⁷⁵.

Cependant, une grande partie de ces bénéfices était attribuée à des sièges qui ne disposaient pratiquement ni de personnel, ni d'activités opérationnelles réelles⁷⁶.

Cette situation entre directement en contradiction avec les principes développés par l'OCDE dans le cadre de l'approche DEMPE et du modèle des établissements stables car dans le cas d'Apple, les fonctions stratégiques essentielles notamment la recherche et développement, la gestion de la propriété intellectuelle et les principales décisions économiques étaient principalement exercées aux États-Unis⁷⁷.

L'analyse des décisions rendues dans l'affaire montre également une opposition entre deux approches du droit fiscal international. D'une part, le Tribunal de l'Union européenne avait adopté une lecture relativement formaliste en considérant que la Commission n'avait pas démontré de manière suffisante l'existence d'un avantage sélectif⁷⁸. D'autre part, la CJUE a finalement privilégié une approche davantage fondée sur la réalité économique et sur la substance effective des structures utilisées par Apple⁷⁹.

À notre sens, cette évolution apparaît cohérente avec les transformations contemporaines de la fiscalité internationale. Les structures mises en place par Apple démontrent qu'une application trop strictement juridique des règles fiscales permettrait aux multinationales de localiser artificiellement leurs bénéfices dans des entités disposant d'une activité économique très limitée. L'approche retenue par la CJUE renforce dès lors l'importance de la substance économique réelle et limite davantage les possibilités de dissociation entre création de valeur et localisation des profits.

Toutefois, l'affaire met également en évidence certaines limites du contrôle exercé par la Commission européenne. En utilisant le droit des aides d'État pour sanctionner des mécanismes d'optimisation fiscale, la Commission intervient dans un domaine qui relève traditionnellement de la souveraineté fiscale des États membres. Cette situation explique les critiques formulées par certains auteurs et États membres, qui considèrent que les aides d'État ne devraient pas devenir un instrument général d'harmonisation fiscale indirecte⁸⁰.

75 Commission européenne, Décision du 30 août 2016 relative à l'aide d'État SA.38373, points 56 à 65.

76 Commission européenne, Décision du 30 août 2016 relative à l'aide d'État SA.38373, points 255 à 293.

77 Commission européenne, Décision SA.38373, points 264 à 281.

78 Tribunal de l'Union européenne, 15 juillet 2020, Irlande e.a. c. Commission, T-778/16 et T-892/16.

79 CJUE, Grande Chambre, 10 septembre 2024, Commission européenne c. Apple Sales International e.a., C-465/20 P.

80 D'Agnone G., *Illegal State Aids and Multinational Companies: the Apple Case*, European

L'affaire Apple révèle ainsi les difficultés persistantes du droit fiscal international face aux multinationales fondées principalement sur les actifs incorporels. Malgré les réformes développées dans le cadre du projet BEPS, les groupes multinationaux conservent encore une capacité importante de planification fiscale internationale grâce à la mobilité des profits et à la complexité des structures intra-groupes⁸¹.

d) Analyse de ce qu'implique la décision

Les décisions rendues dans l'affaire Apple ont des implications majeures tant sur le plan juridique que fiscal et économique. Elles constituent une étape importante dans l'évolution du contrôle des pratiques fiscales des multinationales au sein de l'Union européenne.

Tout d'abord, l'affaire confirme que les rulings fiscaux nationaux peuvent être contrôlés au regard des règles européennes relatives aux aides d'État. Même si les États membres conservent leur souveraineté en matière de fiscalité directe, les avantages fiscaux accordés à certaines entreprises peuvent être considérés comme incompatibles avec le marché intérieur lorsqu'ils procurent un avantage sélectif⁸².

L'affaire renforce également l'importance de la substance économique dans l'analyse des structures internationales. Les administrations fiscales et les juridictions européennes accordent désormais une attention croissante aux fonctions réellement exercées, aux actifs effectivement utilisés, aux risques réellement assumés, et à la présence de personnel qualifié.

La simple détention juridique d'actifs incorporels ou l'existence formelle d'une structure ne suffit donc plus à justifier l'attribution des bénéfices correspondants⁸³.

Les décisions rendues dans l'affaire Apple ont également des conséquences importantes pour les multinationales technologiques. Les groupes fondés sur les actifs incorporels devront désormais démontrer plus clairement la cohérence économique de leurs structures internationales et renforcer la substance des entités auxquelles sont attribués les bénéfices liés à la propriété intellectuelle.

Par ailleurs, l'affaire illustre les limites des règles fiscales traditionnelles face aux modèles économiques numériques. Les systèmes fiscaux classiques ont été conçus pour des entreprises

81 OCDE, Exposé des actions 2015 – Projet BEPS, 2015.

82 Article 107 TFUE ; Commission européenne, communiqué IP/16/2923 du 30 août 2016

83 O ECD, Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishments, 2010.

reposant principalement sur des actifs physiques et une présence territoriale identifiable. Or, les multinationales technologiques peuvent aujourd'hui générer une grande partie de leur valeur grâce à des actifs incorporels hautement mobiles, ce qui complique fortement l'application des principes traditionnels de territorialité fiscale⁸⁴.

Enfin, l'affaire Apple s'inscrit dans un mouvement international plus large de lutte contre l'érosion des bases imposables et le transfert artificiel des bénéfices. Les travaux de l'OCDE dans le cadre du projet BEPS, les directives européennes ATAD et DAC6 ainsi que les réformes récentes relatives à la fiscalité minimale mondiale traduisent une volonté croissante de mieux aligner l'imposition sur la création réelle de valeur économique.⁸⁵

84 Yariv Brauner, *Transfer Pricing in the Digital Economy*, Intertax, 2014.

85 Directive (UE) 2022/2523 relative à un niveau minimum d'imposition mondial pour les groupes multinationaux; OCDE, *Projet BEPS*, 2015.

5. Conclusion

À travers l'analyse des prix de transfert, des rulings fiscaux et des mécanismes d'aides d'État, ce mémoire a montré que les règles fiscales traditionnelles rencontrent aujourd'hui des difficultés importantes lorsqu'elles sont confrontées à des structures internationales complexes et fortement dématérialisées.⁸⁶

La première partie du mémoire a permis de présenter les principes théoriques et de démontrer que les multinationales disposent d'une capacité importante à exploiter les différences entre les systèmes fiscaux nationaux afin de réduire artificiellement leur charge fiscale globale.⁸⁷

La seconde partie a mis en évidence la manière dont Apple a utilisé une structure internationale reposant principalement sur la centralisation des revenus liés à la propriété intellectuelle au sein de sociétés irlandaises bénéficiant d'une faible imposition. L'analyse des transactions litigieuses et des décisions rendues par les juridictions européennes a montré que le cœur du litige concernait principalement la dissociation entre la localisation des bénéfices et celle des activités économiques réelles.

L'affaire Apple illustre ainsi les limites du principe de pleine concurrence lorsqu'il est appliqué à des actifs incorporels difficiles à valoriser et hautement mobiles. Elle démontre également l'importance croissante accordée à la substance économique réelle, aux fonctions effectivement exercées et à l'analyse des risques dans l'attribution internationale des bénéfices.⁸⁸ Plus largement, cette affaire révèle les difficultés rencontrées par les États et les organisations internationales pour adapter les règles fiscales traditionnelles aux modèles économiques numériques contemporains. Malgré les réformes développées dans le cadre du projet BEPS et les initiatives européennes récentes, les multinationales conservent encore une capacité importante de planification fiscale internationale.⁸⁹ L'affaire Apple apparaît dès lors comme une illustration emblématique des enjeux actuels de la fiscalité internationale. Elle marque une évolution importante vers une prise en compte accrue de la réalité économique dans l'analyse des structures multinationales et confirme la volonté croissante des institutions européennes et internationales de limiter les mécanismes de transfert artificiel des bénéfices.⁹⁰

86 Reuven S. Avi-Yonah, *International Tax as International Law*, Cambridge University Press, 2007.

87 OCDE, *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, 2013.

88 OCDE, *Principes applicables en matière de prix de transfert*, 2022; CJUE, C-465/20 P, 10 septembre 2024.

89 OCDE, *Exposé des actions 2015 – Projet BEPS*, 2015.

90 Commission européenne, *Décision SA.38373; D'Agnone G., Illegal State Aids and Multinational Companies: the Apple Case*, 2016.

Bibliographie :

- Antonin, N. (2021, 19 janvier). Les GAFA et leur stratégie d'optimisation fiscale. Académie des Sciences Commerciales. <https://academie-des-sciences-commerciales.org/les-gafa-et-leur-strategie-doptimisation-fiscale/>
- Apple et l'optimisation fiscale en Europe | Techniques de l'Ingénieur. (2016, 1 septembre). Techniques de L'Ingénieur. <https://www.techniques-ingenieur.fr/actualite/articles/apple-et-loptimisation-fiscale-en-europe-36236/>
- Apple Inc., Form 10-K – Annual Report, exercices fiscaux 2015 à 2024, états financiers consolidés et notes annexes.
- Article 107 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE).
- Article 108 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE).
- Avi-Yonah, R. S. (2007). *International Tax as International Law*. Cambridge University Press.
- Brauner, Y. (2014). *Transfer Pricing in the Digital Economy*. Intertax, vol. 42, n° 6/7.
- Cantley, B., & Dietrich, G. (2022, 6 février). Apple v. European Commission: Losing the War on Corporate International Transfer Pricing. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4028105
- Carasco, P-Y., (2019). Prix de transfert et stratégies d'optimisation fiscale de la firme multinationale. France : L'Harmattan.
- CJUE, n° C-465/20, Conclusions de l'avocat général de la Cour, 9 novembre 2023 | Doctrine
- CJUE. (2019). Arrêt T-760/15 Starbucks vs Commission. Luxembourg.
- Code des impôts sur les revenus 1992 (CIR92). Belgique.
- Collot, G. (2020, 24 juillet). L'affaire Apple : une plongée au coeur de la fiscalité des GAFA | Le Grand Continent. Le Grand Continent. <https://legrandcontinent.eu/fr/2020/07/24/laffaire-apple-une-plongee-au-coeur-de-la-fiscalite-des-gafa/>
- Commission européenne. (2015). Décision relative à l'affaire SA.38374 (Starbucks). Bruxelles.
- Commission européenne. (2016). Décision sur l'aide d'État accordée à Apple en Irlande.
- Commission européenne. (2016). Enquête sur les pratiques fiscales d'Alphabet/Google.

- Commission européenne. (2020). Factsheet on Dispute Resolution Mechanisms. Bruxelles.
- Commission européenne. (2022). Contrôle des aides d'État fiscales.
- Commission européenne. (2022). Joint Transfer Pricing Forum – Présentation et rapports. Bruxelles.
- Commission européenne – IP/16/2923 – Aide d'État : la Commission conclut qu'Apple doit rembourser des impôts impayés à l'Irlande
- CONCLUSIONS DE L'AVOCAT GÉNÉRAL M. GIOVANNI PITRUZZELLA présentées le 9 novembre 2023. Curia.
<https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=EED85543C044D1F94F1A9ED1626EE47E?text=&docid=279499&pageIndex=0&doclang=FR&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=495237>
- CSIMarket, “Technology Sector Profitability Ratios”, données sectorielles consolidées relatives aux marges nettes, marges opérationnelles et indicateurs de rentabilité du secteur technologique.
- D'Agnone, G. (2016). *Illegal State Aids and Multinational Companies: the Apple Case*. European Papers.
- Deloitte. (2012, septembre). Advance pricing agreement: frequently asked questions.
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/in/Documents/tax/thoughtpapers/in-tax-deloitte-apa-faqs-noexp.pdf>
- Deprez, Thomas. L'Union européenne lutte-t-elle vraiment contre les paradis fiscaux ? Louvain School of Management, Université catholique de Louvain, 2022. Prom. : Nsabimana, André. <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:36423>
- Directive - 2016/1164 - EN - EUR-LEX. (S. d.). https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2016.193.01.0001.01.ENG&toc=OJ:L:2016:193:TOC
- Directive 2015/2376/UE modifiant la directive 2011/16/UE.
- Directive (UE) 2018/822 du Conseil du 25 mai 2018 modifiant la directive 2011/16/UE en ce qui concerne l'échange automatique et obligatoire d'informations dans le domaine fiscal (DAC6).
- Durand, D. (s. d.). APPLE et le « Double sandwich Irlandais » – Co-Ops.fr – Wealth & Private security. <https://co-ops.fr/structures-etrangees-composees-apple-et-le-double-sandwich-irlandais/>

- European Parliament. (2020). Briefing: Anti-Tax Avoidance Directive. Bruxelles.
- FIT4 BUSINESS HARMONISATION OU NON.pdf
- Gharbi, Najib. (2005). Le contrôle fiscal des prix de transfert. France : L'Harmattan.
- IASB. (2004). *IAS 38 – Intangible Assets*
- IASB. (2022). IAS 38 – Actifs incorporels. IFRS Foundation.
- Joint Transfer Pricing Forum. (S. d.). Taxation And Customs Union. https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation/business-taxation/transfer-pricing-eu/joint-transfer-pricing-forum_en
- Karpenschif, M. (2021). *Manuel de droit européen des aides d'État : MANUEL DRT EUROP. AIDES D'ETAT*. Bruylant.
- Kerremans, Olivier ; Biro, Michaël. Analyse des stratégies d'optimisation fiscales des MNEs : les spécificités de l'économie numérique illustrées par le cas Apple. Louvain School of Management, Université catholique de Louvain, 2017. Prom. : De Wolf, Michel. <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:11243>
- Lejeune, Edouard. La problématique des prix de transfert des actifs incorporels : application des méthodes d'évaluation, analyse et recommandations. Louvain School of Management, Université catholique de Louvain, 2021. Prom. : Lamensch, Marie. <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:31568>
- Moussie, S. (2018, 3 janvier). Optimisation fiscale : Google a transféré 16 milliards d'euros aux Bermudes en 2016. *MacGeneration*. <https://www.macg.co/ailleurs/2018/01/optimisation-fiscale-google-transfere-16-milliards-deuros-aux-bermudes-en-2016-100945>
- No 39 of 1997, TCA 97. (S. d.). <https://charteredaccountants.ie/taxsourcetotal/1997/en/act/pub/0039/TCA97.html>
- OCDE (2010). « Le principe de pleine concurrence », dans Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales 2010, Éditions OCDE. En ligne : https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/principes-de-l-ocde-applicables-en-matiere-de-prix-de-transfert-a-l-intention-des-entreprises-multinationales-et-des-administrations-fiscales-2010/le-principe-de-pleine-concurrence_tpg-2010-4-fr
- OCDE (2015), Exposé des actions 2015, Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices, OCDE, www.oecd.org/fr/fiscalite/beps-expose-des-actions-2015.pdf

- OCDE (2016), Aligner les prix de transfert calculés sur la création de valeur, Actions 8-10 - Rapports finaux 2015, Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices, Éditions OCDE, Paris
- OCDE. (2010). Attribution of Profits to Permanent Establishments. Paris : OCDE.
- OCDE. (2015). Plan d'action contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices (BEPS). Paris : OCDE.
- OCDE. (2022). Lignes directrices en matière de prix de transfert pour les entreprises multinationales et les administrations fiscales. Paris : OCDE.
- Picciotto, S. (2011). International Business Taxation. Cambridge University
- Quévy, Victor (2017). « Adapter ses méthodes de détermination de prix de transfert pour éroder sa base fiscale : le cas Starbucks »
- Rombouts, S. (2025, 3 janvier). Recent experiences of transfer pricing audits in Belgium. *Grant Thornton Belgium*. <https://www.grantthornton.be/en/the-field/articles-and-publications/Direct-tax/recent-experiences-of-transfer-pricing-audits-in-belgium>
- SAVARIN, Laurent. (2007). La Méthode Transactionnelle de la Marge Nette (MTMN).
- SAVARIN, Laurent. (2007). Méthode du prix comparable sur le marché libre (CUP : Comparable Uncontrolled Price)
- SAVARIN, Laurent. (2007). Méthode du prix de revient majoré (Cost Plus).
- SAVARIN, Laurent. (2007). Méthode du prix de revente (Resale Less ou Resale Minus).
- Service des Décisions Anticipées. (2022). Rapport annuel. Bruxelles.
- SPF Finances. (2020). Circulaire 2020/C/18 – Documentation relative aux prix de transfert.
- SPF Finances. (2023). Informations sur le Centre Large Entreprises (CLE).
- TA Paris, 12 juillet 2017, n°1505178/1-1.
- TCA 1997, Section 851A, Section 891GA
- The Guardian. (2016). Google's tax avoidance: Double Irish with a Dutch Sandwich.
- Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), article 107, paragraphe 1, relatif à la notion d'aide d'État.
- Tribunal de l'Union européenne (2020) COMMUNIQUE DE PRESSE n° 90/20
- Union européenne. (2012). TFUE – Articles 107 et 108.
- Union européenne. (2016). Directive ATAD (2016/1164/UE). EUR-Lex.

- Union européenne. (2017). Directive 2017/1852/UE du Conseil du 10 octobre 2017. EUR-Lex.
- Union européenne. (2018). Directive DAC6 (2018/822/UE). EUR-Lex.
- Zarka, J. (2020b, décembre 23). L'arrêt du Tribunal de l'Union européenne du 15 juillet 2020 annulant la décision de la Commission sur des rulings fiscaux irlandais en faveur d'Apple. Actu-Juridique. <https://www.actu-juridique.fr/droit-europeen-ue/larret-du-tribunal-de-lunion-europeenne-du-15-juillet-2020-annulant-la-decision-de-la-commission-sur-des-rulings-fiscaux-irlandais-en-faveur-dapple/>

Annexe 1 : les données chiffrées d'Apple ⁹¹

Les chiffres clés d'Apple :

Année	Chiffre d'affaires	Résultat net	Résultat opérationnel	Total des actifs	Capitaux propres	Amortissements
2024	391 035	93 736	123 216	364 980	56 950	11 284
2023	383 285	96 995	114 301	352 583	62 146	11 284
2022	394 328	99 803	119 437	352 755	50 672	11 104
2021	365 817	94 680	108 949	351 002	63 090	11 056
2020	274 515	57 411	66 288	323 888	65 339	11 056
2019	260 174	55 256	63 930	338 516	90 488	12 547
2018	265 595	59 531	70 898	365 725	107 147	10 903
2017	229 234	48 351	61 344	375 319	134 047	10 157
2016	215 639	45 687	60 024	321 686	128 249	10 505
2015	233 715	53 394	71 230	290 345	119 355	11 257

Indicateurs de rentabilité d'Apple :

Année	Marge nette = résultat net / chiffre d'affaires		Marge opérationnelle = résultat opérationnel / chiffre d'affaires		ROA = résultat net / total des actifs		ROE = résultat net / capitaux propres	
	Apple	Moyenne du secteur	Apple	Moyenne du secteur	Apple	Moyenne du secteur	Apple	Moyenne du secteur
2024	23,97	13–17%	31,51	11–14 %	25,68	7–10%	164,59	18–25%
2023	25,31	13–17%	29,82	10–13 %	27,51	7–10%	156,08	18–25%
2022	25,31	14–18%	30,29	11–14 %	28,29	7–10%	196,96	18–25%
2021	25,88	13–17%	29,78	12–15 %	26,97	7–10%	150,07	18–25%
2020	20,91	11–14%	24,15	10–13 %	17,73	5–8%	87,87	15–20%
2019	21,24	12–15%	24,57	9–11 %	16,32	6–9%	61,06	16–22%
2018	22,41	13–16%	26,69	10–12 %	16,28	6–9%	55,56	16–22%
2017	21,09	12–15%	26,76	9–12 %	12,88	6–8%	36,07	15–20%
2016	21,19	11–14%	27,84	9–11 %	14,20	5–7%	35,63	14–18%
2015	22,85	12–15%	30,48	10–12 %	18,39	6–8%	44,74	15–20%

⁹¹ 38 Apple 10-K : 2024, 2023, 2022, 2021, 2019/2018/2017, 2018/2017/2016, 2016/2015 et 2015. 39 CSIMarket Damodaran A., Margins by Sector (US), NYU Stern School of Business, données 2014–2024. Macrotrends LLC, Apple Financial Statements 2014–2024.

Indicateurs de performance opérationnelle :

Année	EBITDA d'Apple (résultat opérationnel + amortissements)	Marge EBITDA	
		Apple	Moyenne du secteur
2024	391 035	34,39 %	20-25%
2023	383 285	32,77 %	19-24%
2022	394 328	33,11 %	20-25%
2021	365 817	32,80 %	19-24%
2020	274 515	28,17 %	17-21%
2019	260 174	29,40 %	18-22%
2018	265 595	30,80 %	19-23%
2017	229 234	31,20 %	18-22%
2016	215 639	32,70 %	17-21%
2015	233 715	35,29 %	18-22%

Annexe 2 : Tableau comparatif des arguments dans les décisions de justice

	Arguments Commission européenne	Arguments Apple / Irlande	Décision 2016 (Commission)	Arrêt 2020 (Tribunal UE)	Arrêt 2024 (CJUE)	Évolution / changement
Méthode d'attribution des bénéfices ⁹²	Les rulings attribuent artificiellement les profits à des sièges sans activité	Les rulings sont conformes au droit irlandais et aux règles fiscales	La méthode est rejetée : allocation artificielle des profits	Preuve insuffisante de la commission	Validation de l'approche économique de la Commission	Passage d'un contrôle formel (2020) à un contrôle économique (2024)
Rôle des sièges ⁹³	Les sièges n'ont aucune substance, ils ne peuvent pas recevoir les profits	Les sièges existent juridiquement et peuvent recevoir des bénéfices	Les sièges sont considérés comme fictifs économiquement	Le Tribunal estime que l'absence de preuve empêche cette conclusion	La CJUE valide que l'absence de substance est déterminante	La substance économique devient centrale en 2024
Principe de pleine concurrence ⁹⁴	Le principe est utilisé comme référence pour détecter un avantage	Ce principe n'est pas applicable directement en droit des aides d'État	Utilisé implicitement pour démontrer l'avantage	Le Tribunal limite son utilisation	La CJUE valide son usage comme outil d'analyse	Le principe devient outil juridique européen indirect
Aides d'État ⁹⁵	Apple bénéficie d'un traitement fiscal préférentiel	Les rulings sont accessibles à toute entreprise donc il n'y a pas de sélectivité	Avantage sélectif reconnu	Le Tribunal rejette faute de preuve suffisante	La CJUE reconnaît la possibilité d'un avantage	La notion d'avantage est renforcée mais encadrée
Conformité au droit fiscal irlandais ⁹⁶	Le droit irlandais est mal appliqué dans les rulings	Les rulings respectent le droit national	Mauvaise application du droit irlandais	Le Tribunal donne du poids à cet argument	La CJUE relativise : l'analyse économique prime	Passage de raisonnement juridique national à raisonnement économique européen
Analyse fonctionnelle ⁹⁷	Les fonctions clés sont exercées aux États-Unis	Les entités irlandaises participent à l'activité	Analyse fonctionnelle en faveur de la Commission	Le Tribunal critique l'insuffisance de preuve	La CJUE valide l'importance de cette analyse	L'analyse fonctionnelle devient élément central en 2024
Réalité économique vs structure juridique ⁹⁸	La réalité économique doit primer	La structure juridique doit être respectée	Primauté de l'analyse économique	Le Tribunal reste plus formaliste	La CJUE consacre la primauté économique	Victoire claire de l'approche « substance over form »

92 Commission 2016 : §§ 252–274 ; Tribunal 2020 : §§ 249–318 ; CJUE 2024 : §§ 180–200

93 Commission 2016 : §§ 264–274 ; Tribunal 2020 : §§ 281–295 ; CJUE 2024 : §§ 192–200

94 Commission 2016 : §§ 255–260 ; Tribunal 2020 : §§ 211–225 ; CJUE 2024 : §§ 210–220

95 Commission 2016 : §§ 344–360 ; Tribunal 2020 : §§ 437–479 ; CJUE 2024 : §§ 230–250

96 Commission 2016 : §§ 227–248 ; Tribunal 2020 : §§ 163–210 ; CJUE 2024 : §§ 170–180

97 Commission 2016 : §§ 289–321 ; Tribunal 2020 : §§ 296–309 ; CJUE 2024 : §§ 220–240

98 Commission 2016 : §§ 253–274 ; Tribunal 2020 : §§ 437–445 ; CJUE 2024 : §§ 190–210

	Arguments Commission européenne	Arguments Apple / Irlande	Décision 2016 (Commission)	Arrêt 2020 (Tribunal UE)	Arrêt 2024 (CJUE)	Évolution / changement
Charge de la preuve ⁹⁹	La Commission estime avoir démontré l'aide d'État	La preuve est insuffisante	La Commission considère la preuve suffisante	Le Tribunal exige un niveau de preuve très élevé	La CJUE assouplit l'approche probatoire	Allègement de la charge de preuve pour la Commission
Rôle des rulings fiscaux ¹⁰⁰	Instruments permettant une optimisation agressive	Instruments légitimes de sécurité juridique	Critiqués comme source d'avantage	Défendus indirectemen t par le Tribunal	Contrôlés plus strictement par la CJUE	Renforcement du contrôle des rulings en Europe

99 Tribunal 2020 : §§ 305–318 ; CJUE 2024 : §§ 245–260

100 Commission 2016 : §§ 347–360 ; Tribunal 2020 : §§ 448–470 ; CJUE 2024 : §§ 230–260

Annexe 3 : exemples plus complexes d'abus

Nous allons analyser deux stratégies emblématiques d'optimisation fiscale agressive : Google et Starbucks. Dans le cas de Google, la stratégie dite du « Double Irish with a Dutch Sandwich » reposait sur la combinaison de deux entités irlandaises, d'une société intermédiaire aux Pays-Bas et d'une entité sans résidence fiscale effective. Google Ireland Ltd., filiale opérationnelle, commercialisait les services publicitaires en zone EMEA mais reversait l'essentiel de ses revenus sous forme de redevances à Google Ireland Holdings, entité détentrice de la propriété intellectuelle, fiscalement résidente aux Bermudes.

L'interposition de Google Netherlands BV permettait d'éviter les retenues à la source grâce au droit européen. Ce montage, rendu possible par les règles irlandaises de résidence fiscale applicables avant 2015, a permis à Google de réduire drastiquement son imposition mondiale, avec un taux effectif estimé entre 3 et 5 %. Cette stratégie a toutefois été critiquée pour son absence de substance économique et sa contradiction avec le principe OCDE DEMPE. Par ailleurs, une tentative de redressement 37 OCDE (2015), Exposé des actions 2015, Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices 22 fiscal en France fondée sur l'existence d'un établissement stable a échoué, les juridictions françaises estimant que Google France ne disposait pas du pouvoir de conclure des contrats pour le compte de Google Ireland. S'agissant de Starbucks, l'optimisation fiscale reposait sur des structures hybrides et une manipulation des prix de transfert.

La société Starbucks Manufacturing (Pays-Bas) bénéficiait d'un ruling fiscal validant des prix d'achat de café surévalués auprès d'une société suisse et le paiement de redevances élevées à une entité britannique pour l'utilisation d'un savoir-faire en torréfaction. Ces mécanismes permettaient de réduire la base imposable dans les pays de vente, notamment au Royaume-Uni, tout en centralisant les bénéfices aux Pays-Bas. La Commission européenne a considéré que ces pratiques ne respectaient pas le principe de pleine concurrence, les redevances et prix appliqués n'ayant pas d'équivalent dans des situations de marché comparables. Les rulings ont ainsi été qualifiés d'aides d'État, entraînant une obligation de récupération des impôts éludés.

Dans les deux cas, la critique européenne repose sur la même logique : les structures mises en place, bien que juridiquement formalisées par des contrats apparemment valides, ne reflétaient pas une réalité économique conforme aux standards OCDE. Ces affaires ont contribué à renforcer le contrôle des rulings fiscaux au sein de l'Union européenne et à accélérer

l'harmonisation des pratiques en matière de prix de transfert. L'étude des principales stratégies d'optimisation fiscale agressive met en évidence la capacité des multinationales à exploiter les différences entre les systèmes fiscaux afin de réduire leur charge fiscale globale. Les exemples analysés démontrent que les actifs incorporels, les rulings fiscaux et les structures hybrides jouent un rôle central dans ces mécanismes. Ces pratiques ont progressivement conduit les organisations internationales et l'Union européenne à renforcer les exigences en matière de transparence, de substance économique et de cohérence des prix de transfert.