

**N° 425577 – Société Ferragamo**

**9<sup>ème</sup> et 10<sup>ème</sup> chambres réunies**

**Séance du 4 novembre 2020**

**Lecture du 23 novembre 2020**

## **Conclusions**

**Mme Emilie Bokdam-Tognetti, rapporteur public**

La recherche baudelairienne d'un lieu où, pour les clients de la marque du groupe, « *tout n'est qu'ordre est beauté, luxe, calme et volupté* », peut-elle justifier qu'une filiale de distribution encoure des charges externes et salariales très largement supérieures à celles exposées par des distributeurs indépendants comparables et accuse durablement, compte tenu de la mise en regard de ces frais avec le prix d'achat des marchandises qui lui est accordé par le groupe, des déficits ? Ou faut-il en pareil cas voir dans une telle pratique un transfert indirect de bénéfices tombant sous le coup de l'article 57 du CGI ? Telle est la question au cœur de la présente affaire.

L'article 57 du code prévoit la réintégration des bénéfices indirectement transférés à des entreprises situées hors de France par des entreprises exploitées en France qui sont sous leur dépendance ou en possèdent le contrôle, « *soit par voie de majoration ou de diminution des prix d'achat ou de vente, soit par tout autre moyen* ».

Le champ d'application de cet article ne se réduit ainsi pas aux achats ou ventes de biens ou services intragroupe à prix minorés ou majorés, mais vise toute pratique susceptible de constituer un transfert de bénéfices, à l'instar de prêts sans intérêts (CE, 7 juillet 1958, n° 35977, Dupont 1958 p. 575), d'une caution gratuite (CE, 17 février 1992, *Société Carrefour*, n° 81690 82782, RJF 1992 n° 433 avec concl. Ph. Martin p. 267) ou encore de la prise en charge injustifiée de frais incombant à la société étrangère (v. par exemple CE, 18 mars 1994, *SA Sovermarco-Europe*, n° 68799 70814, p. 131, RJF 1994 n° 532 aux concl. Ph. Martin, pour un transfert indirect de bénéfices par le biais d'une prise en charge, par la société mère française, de frais engagés par ses filiales étrangères pour des participations à des foires commerciales, faute pour la société française d'établir l'existence d'un intérêt propre à cette prise en charge, ou encore CE, 13 décembre 2017, *Société Office Depot Business Solutions*, n° 387969, T. pp. 583-591, RJF 5/18 n° 252, à nos conclusions C252, et avec la chronique d'A. Iljic pp. 623 à 627, s'agissant de la refacturation à une société française, par la société américaine qui la contrôle, du coût d'une prestation d'audit visant à remplir les obligations que la loi américaine fait peser sur cette dernière société et qui n'a pas été diligenté par elle en vue d'être utilisé par sa filiale établie en France).

Vous avez déduit des dispositions de l'article 57 du CGI un régime de preuve nettement défini. Ainsi, lorsqu'elle constate que les prix facturés à une entreprise établie en France par une entreprise étrangère qui lui est liée sont supérieurs - ou inversement que les prix facturés par une entreprise établie en France à une entreprise étrangère qui lui est liée sont inférieurs – à ceux pratiqués, soit par cette entreprise avec d'autres clients dépourvus de liens de dépendance avec elle, soit par des entreprises similaires exploitées normalement avec des clients dépourvus de liens de dépendance, sans que cet écart ne s'explique par la situation différente de ces clients, l'administration doit être regardée comme établissant l'existence d'un avantage qu'elle est en droit de réintégrer aux résultats de l'entreprise établie en France, sauf pour celle-ci à justifier que cet avantage a eu pour elle des contreparties aux moins équivalentes (cf., pour une application récente, CE, 6 juin 2018, *Société General Electric Medical Systems*, n° 409647, RJF 2018 n° 833, concl. R. Victor C833). Vous considérez qu'à défaut d'avoir procédé à de telles comparaisons, l'administration n'est, en revanche, pas fondée à invoquer la présomption de transfert de bénéfices ainsi instituée mais doit, pour démontrer qu'une entreprise a consenti une libéralité en facturant des prestations à un prix insuffisant ou en payant des prestations ou des biens à un prix excessif, établir l'existence d'un écart injustifié entre le prix convenu et la valeur vénale du bien cédé ou du service rendu (CE, 16 mars 2016, *Société Amycel France*, n° 372372, T. p. 740, RJF 6/16 n° 514, concl. F. Aladjidi p. 776). Cette démonstration doit également être apportée par l'administration lorsqu'elle entend réintégrer une fraction du prix global facturé à l'entreprise établie en France au titre de prestations distinctes dont certaines ne sont pas dépourvues d'intérêt pour l'exploitation de l'entreprise (CE, 25 juin 2018, *Société Property Investment Holding France*, n° 407232, RJF 10/18 n° 935).

Deux observations nous paraissent toutefois pouvoir être faites sur ce point.

La première tient au caractère parfois inutile ou dépourvu de sens de l'étape de la comparaison pour faire naître une présomption de transfert en présence d'une pratique donnée : comme le rappelait E. Glaser dans ses conclusions sur votre décision *min. c/ Société Cap Gemini* (n° 266436 266438, RJF 2006 n° 17, concl. BDCF 1/06 n° 5), si certains comportements « *ne sont constitutifs d'avantages que par comparaison, parce que leur montant diffère de celui habituellement pratiqué* », à l'inverse, « *certaines pratiques sont, si l'on peut dire, des avantages par nature* ». Citons par exemple les prêts sans intérêts, les abandons de créance, le paiement de prestations inexistantes ou la prise en charge de frais de la société étrangère elle-même. En pareil cas, la démonstration de l'existence de faits caractérisant une telle pratique suffit selon nous à faire présumer, en cas de lien de contrôle et de dépendance, le transfert de bénéfices, à charge pour la société d'expliquer qu'elle en a retiré (ou en attendait) des contreparties justifiant cette pratique et l'apparent avantage octroyé à une autre société du groupe (par exemple, CE, Plénière, 30 mars 1987, *SA Labo Industries*, n° 52754, p. 114, RJF 1987 n° 489 et concl. B. Martin Laprade).

La seconde observation porte sur la conciliation entre les règles de preuve dégagées par votre jurisprudence, donnant la priorité à la comparaison avec les prix des transactions conclues avec des entreprises indépendantes dans le cadre d'une situation de pleine concurrence, et le point de départ de toute politique de prix de transfert au sein d'un groupe, à savoir une analyse des actifs, des risques et des fonctions des diverses entités du groupe susceptibles

d'influer sur le niveau de juste rémunération de chacune et qu'il est rare de retrouver entre entreprises indépendantes. Cette analyse doit-elle être directement intégrée au choix des comparables par le service – au risque de ne trouver aucun comparable – ou seulement donner lieu à des ajustements ? A quel stade de la dialectique de la preuve convient-il, en cas de contentieux, de tenir compte des résultats de l'analyse fonctionnelle ?

Sans doute cela dépend-il des incidences d'une telle analyse.

Lorsque l'analyse fonctionnelle conduit à conclure à une insuffisante rémunération de la société française, alors même que les prix pratiqués se situeraient dans la fourchette des prix constatés à l'égard d'entreprises comparables, elle sera alors invoquée par le vérificateur aux fins d'étayer l'existence d'une insuffisance de rémunération et d'une pratique relevant d'un transfert de bénéfices hors de France.

A l'inverse, lorsqu'elle explique un surcroît de rémunération de la société étrangère par la société française et justifie un écart aux prix constatés en présence de transactions hors groupe, sur lesquels l'administration s'était fondée dans le cadre d'une démonstration par comparaison, l'analyse fonctionnelle sera invoquée par la société. Cette invocation pourra alors s'apparenter selon les hypothèses, soit à une contestation de la comparabilité des transactions retenues et de la satisfaction par l'administration du premier temps de la preuve et de la naissance d'une présomption, soit au second temps de la dialectique de la preuve tenant à la justification par le contribuable de l'existence de contreparties.

Parfois aussi, l'analyse fonctionnelle est invoquée par les deux parties en présence, chacune la tirant dans un sens différent : il est alors plus difficile de coller parfaitement au schéma classique de votre jurisprudence *Société Amycel* et *Société Cap Gémini*. Tel est le cas en l'espèce.

Créée en 1992, la société Ferragamo France, détenue à 100 % par la société néerlandaise Ferragamo International BV, elle-même détenue par la société italienne Salvatore Ferragamo SPA, exerce une activité de vente au détail de produits de luxe et distribue, au sein de ses boutiques françaises, les produits de la marque « Salvatore Ferragamo », propriété de la mère italienne du groupe auprès de laquelle elle s'approvisionne. Cet approvisionnement en marchandises s'opère à des prix déterminés par application de la méthode dite du « prix de revente minoré », c'est-à-dire en soustrayant du prix de revente conseillé de ces produits un montant correspondant à la marge commerciale destinée au distributeur en rémunération des coûts, risques et profits inhérents à son activité. En l'espèce, la société italienne a consenti à la société française un rabais sur ses produits de 25%.

A l'issue d'une vérification de comptabilité de la société Ferragamo France portant sur les années 2008 à 2010, l'administration fiscale a toutefois estimé que cette société avait indirectement transféré, à hauteur de 2 332 000 euros en 2009 et 2 181 000 euros en 2010, des bénéfices à la société Salvatore Ferragamo SPA. Il en est résulté des rehaussements en matière d'IS et de CVAE mais aussi des rappels de retenue à la source, les sommes correspondant à ces bénéfices ayant été regardées comme des revenus distribués à la société Salvatore Ferragamo SPA. La société Ferragamo France a demandé la décharge de ces

impositions et pénalités au tribunal administratif de Paris, qui a fait droit à sa demande. Saisie par le ministre de l'action et des comptes publics, la cour administrative d'appel de Paris a confirmé ce jugement par l'arrêt attaqué.

Le vérificateur a constaté que, pour chacune des années 2005 à 2010, le montant des salaires et des charges externes comptabilisé par la société Ferragamo France était très sensiblement supérieur à celui supporté par dix-neuf sociétés appartenant à un panel d'entreprises exerçant la même activité de distribution de produits de luxe, mais de manière indépendante (relevons sur ce point que, si la société soutient en défense devant vous que « l'on ne sait rien » de ces comparables, l'administration explique n'avoir inclus dans ce panel que des sociétés que la contribuable avait elle-même invoquées pour justifier de sa politique de prix de transfert). Le vérificateur a considéré que le surcroît de charges supportées par la société Ferragamo France en raison de la localisation de ses boutiques dans les endroits les plus chers et prestigieux et de l'emploi d'un personnel de vente hautement qualifié, avait pour objet et pour effet de contribuer à la valorisation de la marque détenue par la tête italienne du groupe. Il a encore relevé que, si la société française affichait une marge brute supérieure à celles des comparables, il en allait très différemment en termes de marge nette, la contribuable affichant un taux négatif. Il a à cet égard constaté que, de 1996 à 2009 inclus, la société française avait constamment accusé d'importants déficits d'exploitation. Le vérificateur en a conclu qu'une société indépendante n'aurait pas accepté aussi longtemps d'exposer de telles charges au vu de son chiffre d'affaires, et en a déduit que la politique de prix de transfert déterminée par le groupe selon la méthode du prix de revente minoré de 25%, ne permettait pas, même en tenant compte des autres avantages accordés par la grand-mère italienne (absence de redevance exigée pour l'utilisation de la marque et reprise des invendus), de dégager une marge raisonnable et de compenser suffisamment la contribution de la société française à la valorisation de la marque Salvatore Ferragamo. Il a alors calculé l'avantage consenti selon lui par la filiale française à la mère du groupe en assumant dans l'intérêt de la marque ce surcroît de charges durablement non couvert, et a regardé le montant correspondant comme des bénéfices indirectement transférés en Italie.

Pour invalider le rehaussement ainsi opéré sur le fondement de l'article 57 du CGI, la cour a jugé que les éléments apportés par le service et tirés de ce que la société expose des charges externes et salariales d'un niveau très supérieur aux comparables indépendants ne sauraient faire présumer l'existence d'un transfert de bénéfices et conduire à regarder le service comme établissant une pratique entrant dans les prévisions de l'article 57, dès lors « *que les prestations supplémentaires rendues par la société Ferragamo France sont justifiées par sa position de filiale en France d'une société étrangère spécialisée dans le grand luxe, qui doit développer dans un pays stratégique pour ce type de produits une marque qui n'a pas encore la même notoriété que ses concurrents directs et développer l'activité de quelques boutiques dédiées à la marque, notamment celles de Paris, en attachant un soin particulier à l'accueil des clients* » et qu'il n'est pas établi que les comparables retenus par le vérificateur ne trouveraient dans la même situation que la société française. Ayant ainsi jugé la preuve de l'existence d'une pratique relevant de l'article 57 non apportée, la cour aurait pu s'arrêter là, mais elle a poursuivi son analyse par des motifs qui semblent dès lors surabondants dans son raisonnement. La cour a ainsi jugé que, « par ailleurs », la méthode retenue par le service pour déterminer le montant du « surcroît de prestations » constitutif du transfert de bénéfices

allégué était erronée, dès lors que le service n'avait pas tenu compte de ce que la mère ne facturait pas à sa filiale de redevances de marque et acceptait de reprendre les marchandises invendues à leur prix d'achat, sans dépréciation ni restriction de quantité. Pour finir – revenant ainsi sur la question de l'existence d'une pratique de transfert de bénéfices qu'elle avait déjà écartée – la cour a estimé que la situation déficitaire de la filiale française jusqu'en 2009 ne constitue pas un indice de transfert de bénéfices vers la société italienne, dès lors que des motifs « plausibles », étrangers à la politique de prix intragroupe, seraient susceptibles de l'expliquer.

Compte tenu du caractère surabondant des énonciations de l'arrêt sur le montant de l'avantage redressé par le service, le moyen – à nos yeux fondé, les dépenses économisées nous semblant avoir été prises en considération « en creux » – tiré de ce que la cour a dénaturé les faits en jugeant que l'administration n'avait pas tenu compte, pour déterminer le montant du surcoût supporté par la filiale française, de l'absence de facturation d'une redevance de marque par la mère italienne et de la reprise par celle-ci des marchandises invendues, ne pourra être accueilli. Par ailleurs, la cour ayant jugé que l'administration n'établissait pas l'existence d'un avantage, la critique tirée de ce que la cour ne pouvait, sans méconnaître le régime de preuve applicable, se contenter dans l'examen des justifications et contreparties invoquées par la société d'explications seulement « plausibles », nous paraît également dirigée contre des motifs à la limite de la surabondance.

En revanche, le ministre nous paraît fondé à soutenir que la cour a dénaturé les faits, commis une erreur de droit et une erreur de qualification juridique en jugeant, au motif notamment que les surcoûts en litige traduisant une insuffisance de marge brute étaient justifiés par la nécessité de développer la notoriété de la marque en France, que l'administration n'établissait pas l'octroi d'un avantage et l'existence d'une pratique entrant dans les prévisions de l'article 57 du CGI.

Il nous faut d'emblée, avant de continuer, souligner un point à nos yeux essentiel.

La réponse que nous vous proposons d'apporter à la présente affaire ne consiste aucunement à juger qu'il serait anormal pour une société distributrice de produits de luxe de s'installer dans des locaux de prestige, d'employer un personnel de vente hautement qualifié, et de payer à ce titre des frais plus élevés que d'autres entreprises du secteur.

Il n'est pas non plus question d'autoriser l'administration, sous couvert de vérification de la politique de prix de transfert d'un groupe, à s'immiscer indûment dans la politique commerciale de l'entreprise et de revenir sur le principe, fermement rappelé par votre décision *Société Rottapharm* du 23 janvier 2015 (n° 369214, T. p. 651, RJF 4/15 n° 300, concl. M-A. de Barmon BDCF 4/15 n° 42, Dr. fiscal 2015 n° 16 comm. 268), en vertu duquel il n'appartient pas à l'administration de se prononcer sur l'opportunité des choix arrêtés par une entreprise pour sa gestion et qui vous avait conduit, dans ce précédent, à censurer une cour qui avait regardé comme ne relevant pas d'une gestion commerciale normale le choix, par une société, de l'ampleur de la campagne de lancement et de promotion d'un produit, en se fondant, notamment, sur le dépassement du taux moyen de ces dépenses par rapport au chiffre d'affaires constaté pour le secteur économique considéré.

Enfin, il ne s'agit évidemment pas ici de juger qu'au motif que des dépenses exposées par une société dans son intérêt serviraient aussi l'intérêt du groupe et auraient des retombées commerciales positives pour la société mère, elles constitueraient un transfert de bénéfices.

Si la terminologie utilisée par le service, évoquant tantôt une rémunération insuffisante des services rendus à la marque par la société française, tantôt la réintégration de charges, peut paraître fluctuante, et si l'expression de « charges excessives » peut faire frémir les tenants de la non-immixtion – nous avons nous-mêmes été dans un premier temps arrêtée –, le raisonnement du vérificateur ne nous paraît encourir aucun des trois écueils évoqués à l'instant.

Il est en effet plusieurs façons d'aborder et de traduire en mots la même pratique et le même rehaussement. La première consiste à reprocher à la société française d'avoir procédé à un transfert de bénéfices en exposant un surcroît de charges dans l'unique intérêt de la société italienne aux fins de valoriser la marque détenue par celle-ci : c'est l'approche par la dépense. La deuxième consiste à considérer qu'en achetant les marchandises à la mère du groupe à un prix ne rémunérant pas correctement, en raison d'une décote sur le prix de revente insuffisante, sa contribution à la valorisation de la marque détenue par la société italienne, la société française a, par cette insuffisance de marge brute, indirectement transféré des bénéfices à cette dernière : par ce prisme, ce n'est pas le surcroît de charges que l'on reproche, mais le prix d'achat trop élevé des marchandises. La troisième présentation du même rehaussement, faisant masse des deux approches précédentes, revient à énoncer qu'en acceptant durablement d'exposer des frais excédant largement ceux exposés par des entreprises indépendantes et dont le niveau s'explique par la politique de valorisation de la marque appartenant à la société italienne, alors que compte tenu de la marge brute accordée par cette dernière sur les produits qu'elle lui vend, la société française distributrice se retrouve dans une situation de marge nette négative sensible et continue de 1996 à 2009, cette société française doit être regardée comme transférant indirectement des bénéfices en Italie. Car elle accepte alors une situation qu'une société indépendante, qui n'exposerait pas de tels frais sans une rémunération appropriée lui permettant de dégager une marge suffisante, n'accepterait pas de prolonger et à laquelle elle mettrait fin, soit en cessant d'exposer ce surcroît de charges, soit en renégociant le prix d'achat des marchandises et sa marge de distribution, soit en mettant la clé sous la porte. Et car la société française accepte cette situation de ciseau entre ses dépenses et sa marge dans un intérêt qui n'est pas le sien mais celui de la mère du groupe.

A cet égard, si les « *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* » ne constituent pas des normes et sont dépourvus d'effet juridique en droit interne, et s'ils ne sauraient notamment servir à interpréter les dispositions de l'article 57 du CGI, ils peuvent constituer une utile source d'inspiration. Il est en tout cas toujours intéressant de prendre connaissance des recommandations qu'ils édictent, celles-ci étant souvent appliquées et suivies par les praticiens.

Or l'OCDE définit la méthode du prix de revente minoré, utilisée en l'espèce par le groupe, comme consistant à défalquer du prix de revente une marge brute appropriée « *représentant le*

*montant sur lequel le revendeur couvrirait ses frais de vente et autres dépenses d'exploitation et, à la lumière des fonctions assumées (en tenant compte des actifs utilisés et des risques encourus), réaliserait un bénéfice convenable* ». Si cette méthode procède par définition d'une marge brute, celle-ci doit donc permettre en principe la couverture des frais de vente et autres dépenses d'exploitation du revendeur (cf. point 2.21 de la version 2010 des Principes).

Par ailleurs, l'OCDE considère que *« lorsqu'une entreprise associée accuse constamment des pertes alors que le groupe dans son ensemble est bénéficiaire, il faut examiner avec un soin particulier les questions de prix de transfert. Bien entendu, les entreprises associées, tout comme les entreprises indépendantes, peuvent réellement accuser des pertes, dues à des coûts de démarrage élevés, à des conditions économiques défavorables, à un manque d'efficacité ou à d'autres motifs industriels ou commerciaux légitimes. Toutefois, une entreprise indépendante n'acceptera pas des pertes indéfiniment. Une entreprise indépendante subissant des pertes récurrentes finira par cesser ses activités dans de telles conditions. Au contraire, une entreprise associée accusant des pertes peut continuer à fonctionner si ses activités sont profitables au groupe multinational dans son ensemble »* (point 1. 170). S'agissant plus particulièrement d'une stratégie de pénétration du marché, l'OCDE reconnaît encore qu' *« un contribuable s'efforçant d'entrer sur un nouveau marché ou d'accroître (ou de préserver) sa part de marché pourra temporairement supporter des coûts plus élevés (par exemple à cause des coûts de lancement ou d'un renforcement de son effort de commercialisation) et réaliser ainsi des bénéfices inférieurs à ceux d'autres contribuables opérant sur ce marché »*, sans pour autant qu'il y ait transfert de bénéfices. Mais elle relève aussi que, si le succès de cette stratégie *« n'était pas plausible au moment de la transaction ou si la stratégie de l'entreprise est infructueuse mais se poursuit néanmoins au-delà de ce qu'une entreprise indépendante accepterait, la conformité de la stratégie en question avec le principe de pleine concurrence peut être discutable. »*

Enfin, l'OCDE insiste sur la nécessité de fixer une rémunération tenant compte des actifs, des risques et des fonctions assumées par les parties à la transaction. A cet égard, l'OCDE constate que la méthode du prix de revente minoré et la détermination de la marge à appliquer impliquent des appréciations délicates lorsque le revendeur *« contribue de façon sensible à (...) l'entretien d'actifs incorporels associés avec le produit »* tels qu'une marque. Elle considère que l'analyse de ces risques et fonctions<sup>1</sup> doit aussi tenir compte de l'éventuelle contribution d'un distributeur à une stratégie d'entreprise de pénétration de marché impliquant une hausse des coûts. Elle relève ainsi *« que dans le cadre d'une transaction de pleine concurrence, une entreprise qui intervient uniquement comme agent commercial et dont la responsabilité dans le développement à long terme du marché est faible ou nulle ne supporte pas en général le coût d'une stratégie de pénétration du marché. Lorsqu'une entreprise s'engage dans des activités de développement du marché à ses propres risques et (...) accroît la notoriété du produit, il faudra en tenir compte dans l'analyse des fonctions »* (point 1.162).

Or ayant jugé – ce qui était selon nous le pas décisif et factuellement le plus délicat à franchir - que le surcroît de dépenses exposées par la société française par rapport aux entreprises de

---

<sup>1</sup> L'existence d'un accord d'exclusivité – qui peut selon le cas être à l'avantage du vendeur ou du revendeur – peut également influencer sur la marge.

distribution de produits de luxe exerçant leur activité de manière indépendante, s'expliquait par la nécessité de valoriser la marque Salvatore Ferragamo, et que cette contribution à la valorisation de la marque constituait un « *surcroît de prestations* » rendues par la filiale à la mère du groupe détentrice de la marque, la cour en a paradoxalement et de manière selon nous erronée déduit que l'administration échouait, en invoquant ces comparables, à démontrer l'existence d'un avantage lié à l'exposition de ces dépenses.

Cette conclusion est paradoxale, d'abord, car la cour admet elle-même que le comportement de la société française s'explique par sa position de filiale, non par son intérêt propre, et que les relations entre la société française et la société italienne sont ainsi grevées de conditions ne s'expliquant que par les liens de contrôle entre elles. Cette conclusion rapide nous semble erronée, ensuite, car ce que l'administration visait n'était pas l'exposition de ces dépenses en tant que telle, mais l'absence de juste rémunération de la filiale à raison des fonctions assumées au sein du groupe, l'écart à une situation de pleine concurrence résultant de cette absence de rémunération, et compte tenu de la marge nette négative en résultant, l'insuffisance de la marge brute laissée à la filiale française dans le cadre de la fixation des prix de transfert intragroupe.

Récapitulons. L'administration fiscale avait démontré – et la cour en convenait – que le montant des charges salariales et des charges externes comptabilisées par la filiale française était très sensiblement supérieur – même en tenant compte de l'absence de redevance de marque et du rachat à prix coûtant des invendus emportant l'assomption par la seule société italienne du risque d'obsolescence des produits – à celui supporté par les entreprises indépendantes comparables. L'administration avait aussi établi que ce montant excédentaire n'était pas compensé par la remise de 25% accordée par la société italienne sur le prix d'achat des marchandises, et par le surcroît de marge brute constatée chez la société française en comparaison du panel d'entreprises indépendantes, dès lors que la marge nette déclarée de la filiale était négative (- 11,87% en moyenne) alors que celle des comparables s'élevait à 4,13%, que la filiale avait été déficitaire de manière ininterrompue de 1996 à 2009, et qu'ayant été créée en 1992, la période de démarrage de son activité était depuis longtemps révolue lors des exercices vérifiés. A cet égard, si la société avançait divers éléments pour justifier de sa situation déficitaire entre 2005 et 2009, que la cour a qualifié de « *plausibles* », l'administration avait exposé les motifs pour lesquels ces éléments, qui au surplus étaient insusceptibles d'expliquer la situation continûment négative de la société de 1996 à 2005, ne permettaient pas de rendre compte de l'importance du déficit d'exploitation accusé par la société. Enfin, la cour a jugé, suivant en cela l'analyse du vérificateur, que le surcroît de charges salariales et externes supporté par la société Salvatore Ferragamo France tenait uniquement à sa position de filiale et était exposé dans le seul but de valoriser la marque détenue par la société italienne mère du groupe. Dans ces conditions, en jugeant néanmoins que l'administration n'avait pas établi l'existence d'une pratique entrant dans les prévisions de l'article 57 du CGI, alors qu'il résultait de l'instruction que l'administration fiscale avait démontré que la société française ne percevait pas une rémunération de pleine concurrence et n'avait pas justifié de contreparties suffisantes, la cour a méconnu les dispositions de l'article 57 du CGI et dénaturé les pièces du dossier (ce double contrôle étant celui couramment retenu par votre jurisprudence) . Elle a par suite inexactement qualifié les faits en jugeant que la société n'avait pas transféré de bénéfices à l'étranger.



Vous casserez donc l'arrêt attaqué et renverrez l'affaire à la cour, devant laquelle le débat ne devrait dès lors plus porter que sur la quantification des bénéfices transférés et la méthode de calcul appliquée par l'administration fiscale.

Par ces motifs, nous concluons :

- à l'annulation de l'arrêt de la cour administrative d'appel de Paris du 27 septembre 2018 ;
- au renvoi de l'affaire devant cette cour ;
- et au rejet des conclusions présentées par la société Ferragamo France au titre de l'article L. 761-1 du code de justice administrative.