LIÈGE université Library

https://lib.uliege.be

https://matheo.uliege.be

Le rôle de l'auditeur externe face aux risques fiscaux liés aux prix de transfert des multinationales en Belgique : entre perception et réalité, une étude qualitative

Auteur : Zentar, Adil
Promoteur(s) : Compagnie, Vincent
Faculté : HEC-Ecole de gestion de l'Université de Liège
Diplôme : Master de spécialisation en gestion des risques financiers
Année académique : 2025-2026
URI/URL : http://hdl.handle.net/2268.2/25417

Avertissement à l'attention des usagers :

Tous les documents placés en accès ouvert sur le site le site MatheO sont protégés par le droit d'auteur. Conformément aux principes énoncés par la "Budapest Open Access Initiative"(BOAI, 2002), l'utilisateur du site peut lire, télécharger, copier, transmettre, imprimer, chercher ou faire un lien vers le texte intégral de ces documents, les disséquer pour les indexer, s'en servir de données pour un logiciel, ou s'en servir à toute autre fin légale (ou prévue par la réglementation relative au droit d'auteur). Toute utilisation du document à des fins commerciales est strictement interdite.

Par ailleurs, l'utilisateur s'engage à respecter les droits moraux de l'auteur, principalement le droit à l'intégrité de l'oeuvre et le droit de paternité et ce dans toute utilisation que l'utilisateur entreprend. Ainsi, à titre d'exemple, lorsqu'il reproduira un document par extrait ou dans son intégralité, l'utilisateur citera de manière complète les sources telles que mentionnées ci-dessus. Toute utilisation non explicitement autorisée ci-avant (telle que par exemple, la modification du document ou son résumé) nécessite l'autorisation préalable et expresse des auteurs ou de leurs ayants droit.

HEC LIÈGE
Management School - Liège Université

Le rôle de l'auditeur externe face aux risques fiscaux liés aux prix de transfert des multinationales en Belgique : entre perception et réalité, une étude qualitative.

Jury :
Promoteur :
Vincent COMPAGNIE
Lecteur :
Catherine SIMON DUBOIS

Mémoire présenté par
Adil ZENTAR
En vue de l'obtention du diplôme de
Master de spécialisation
en gestion des risques financiers
Année académique 2025/2026

Remerciements

Je tiens tout d'abord à adresser mes sincères remerciements à Monsieur Vincent Compagnie, mon promoteur, pour son accompagnement, sa disponibilité ainsi que ses conseils pertinents tout au long de la réalisation de ce mémoire. Je souhaite également remercier Madame Catherine Simon Dubois, lectrice de ce travail, pour le temps consacré à sa lecture et à son évaluation.

Mes remerciements s'adressent également à l'ensemble des professionnels ayant accepté de partager leur temps, leur expérience et leur expertise dans le cadre de cette recherche. Leurs contributions ont grandement enrichi ma réflexion et la qualité de ce travail.

Enfin, je tiens à exprimer toute ma gratitude envers mes proches pour leur soutien, leur patience et leurs encouragements constants tout au long de ce master de spécialisation.

Table des matières

Liste des abréviations i
Liste des tableaux ii
1 Introduction 1
2 Revue de littérature 3
2.1 Les entreprises multinationales : définition et cadre normatif européen et national 3
2.2 Audit externe, conseil fiscal et contrôle fiscal 4
2.2.1 L'audit externe 4
2.2.1.1 Notion de qualité d'audit 4
2.2.2 Le conseil fiscal 5
2.2.3 Le contrôle fiscal 5
2.3 Modernisation des méthodes de contrôle fiscal 6
2.3.1 Approches européennes fondées sur les risques et la conformité coopérative 6
2.3.2 La Co-operative Tax Compliance en droit fiscal belge 7
2.4 Optimisation fiscale 8
2.4.1 Cadre conceptuel : définitions et positionnement retenu pour la thèse 8
2.4.2 Influence de l'audit externe sur les stratégies d'optimisation fiscale 9
2.4.3 L'obligation du réviseur d'entreprises face aux pratiques d'optimisation fiscale 10
2.4.3.1 Le cadre juridique instauré par la directive DAC 6 10
2.4.3.2 L'impact de la directive DAC 6 sur le rôle de l'auditeur externe 11
2.5 La fraude fiscale 11
2.5.1 Cadre conceptuel et définition retenue 11
2.5.2 Fraude comptable et fraude fiscale : cadre normatif et limites de l'intervention de l'auditeur externe 12
2.5.3 Audit externe et fraude fiscale : état de la littérature et limites empiriques 13
2.6 Compréhension des prix de transfert 13
2.6.1 Principes généraux 13
2.6.2 Cadre juridique en Belgique 15
2.7 Risques fiscaux en lien avec le prix de transfert 16
2.7.1 Tendance générale avant les grandes réformes 16
2.7.2 Enjeux fiscaux majeurs actuels 17
2.7.2.1 Actif incorporel 18
2.7.2.2 Financement intra groupe 19

2.8 Audit externe et prix de transfert 21
2.8.1 Lien entre audit externe et transactions intra-groupe : principes clés de la norme ISA 550 21
2.8.2 Influence de l'audit externe sur les stratégies de prix de transfert 23
2.9 Cadre analytique de la recherche (Guiding framework) 24
2.9.1 Axe d'analyse 1 : Qualité de l'audit externe et optimisation fiscale agressive 24
2.9.2 Axe d'analyse 2 : Qualité de l'audit externe et risques fiscaux en matière de prix de transfert 25
3 Méthodologie de la partie empirique 28
3.1 Justification de la méthodologie 28
3.2 Choix de l'échantillon 29
4 Résultat 31
4.1 Optimisation fiscale agressive et qualité d'audit externe 31
4.2 Risques fiscaux en matière de prix de transfert et qualité d'audit externe 33
4.2.1 Actifs incorporels 33
4.2.2 Financements intragroupe 36
5 Discussion 39
5.1 Optimisation fiscale agressive et qualité d'audit externe 40
5.2 Risques fiscaux en matière de prix de transfert et qualité d'audit externe 43
5.2.1 Actifs incorporels 43
5.2.2 Financements intragroupe 46
6 Conclusion 49
7 Bibliographie 52
Executive Summary 57

Liste des abréviations

AG	Assemblée Générale
ATAD	Anti Tax Avoidance Directive
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting
CAQ	Center for Audit Quality
CIR 92	Code des impôts sur les revenus 1992
CSA	Code des Sociétés et des Associations
CTCP	Co-operative Tax Compliance Programme
DAC 6	Directive on Administrative Cooperation 6
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization
EFTA	European Free Trade Association
GAO	Government Accountability Office
IAASB	International Auditing and Assurance Standards Board
IBFD	International Bureau of Fiscal Documentation
IRE	Institut des Réviseurs d'Entreprises
ISA	International Standards on Auditing
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
SPF Finances	Service public fédéral Finances
TCF	Tax Control Framework
UE	Union européenne

Liste des tableaux

Tableau 1 – Cadre analytique de la recherche 27
Tableau 2 – Aperçu de l'échantillonnage 30
Tableau 3 – Cadre analytique enrichi de la recherche empirique : pratiques d'optimisation fiscale agressive 40
Tableau 4 – Cadre analytique enrichi de la recherche empirique : actifs incorporels 43
Tableau 5 – Cadre analytique enrichi de la recherche empirique : Financements intragroupe ... 46

1 Introduction

Dans un contexte de mondialisation croissante, les groupes multinationaux occupent aujourd'hui une place centrale dans l'économie mondiale. Le développement des échanges internationaux, la digitalisation de l'économie ainsi que la mobilité accrue des capitaux et des actifs incorporels ont profondément transformé les enjeux liés à la fiscalité internationale. Parmi ces enjeux, les prix de transfert suscitent une attention particulière de la part des administrations fiscales, des organisations internationales et des entreprises elles-mêmes. Initialement conçus comme un mécanisme permettant de fixer les conditions des transactions réalisées entre sociétés d'un même groupe, les prix de transfert sont également devenus un outil stratégique pouvant influencer la localisation des bénéfices entre différentes juridictions fiscales.

Cette réalité soulève d'importantes questions en matière de transparence, de conformité fiscale et de gouvernance des entreprises. Face aux risques de transfert artificiel des bénéfices, les autorités fiscales ont progressivement renforcé les obligations imposées aux multinationales, notamment en matière de documentation et de justification économique des transactions intragroupe. Dans ce contexte, certaines opérations, telles que les transferts d'actifs incorporels ou les financements intragroupe, apparaissent particulièrement sensibles en raison de leur complexité technique, de la difficulté de leur valorisation et du manque fréquent de comparables de marché fiables.

Au-delà du contrôle exercé par les administrations fiscales, la gestion de ces risques implique également d'autres acteurs intervenant dans l'environnement de gouvernance des entreprises, parmi lesquels figure l'auditeur externe. Bien que sa mission première ne consiste pas à contrôler directement la conformité fiscale des politiques de prix de transfert, l'auditeur peut néanmoins être amené à intervenir indirectement sur ces questions lorsque certaines opérations présentent un impact significatif sur les états financiers. Toutefois, le rôle réel de l'auditeur externe dans la gestion des risques fiscaux liés aux prix de transfert demeure encore relativement peu étudié dans la littérature académique, en particulier dans le contexte belge. Les recherches existantes mettent en évidence des résultats parfois contradictoires. Certaines études suggèrent qu'un audit de qualité peut limiter certaines pratiques fiscales agressives en renforçant les mécanismes de contrôle et de supervision. D'autres soulignent au contraire que l'expertise internationale des grands cabinets d'audit peut également faciliter certaines stratégies de planification fiscale complexes. Ces constats traduisent le caractère nuancé et parfois ambigu de la relation entre audit externe et risques fiscaux.

C'est dans cette perspective que s'inscrit le présent mémoire, dont l'objectif est d'analyser la perception et la réalité du rôle de l'auditeur externe dans la gestion des risques fiscaux liés aux prix de transfert des multinationales en Belgique. Plus précisément, cette recherche cherche à comprendre dans quelle mesure l'audit externe peut influencer ou encadrer certaines pratiques de prix de transfert présentant un risque fiscal accru, notamment en matière d'actifs incorporels et de financements intragroupe. Afin d'explorer cette problématique, une approche qualitative fondée sur des entretiens semi-directifs a été menée auprès de différents acteurs concernés, parmi lesquels des réviseurs d'entreprises, des experts fiscaux et des représentants des autorités compétentes.

Au-delà de son intérêt théorique, cette recherche présente un intérêt pratique dans un contexte de renforcement des exigences de transparence fiscale et de gouvernance. Elle permet de mieux comprendre les limites, mais aussi le rôle potentiel de l'audit externe comme mécanisme indirect d'encadrement et de discipline des risques fiscaux au sein des groupes multinationaux.

2 Revue de littérature

2.1 Les entreprises multinationales : définition et cadre normatif européen et national

La présente thèse de recherche porte exclusivement sur les entreprises multinationales, qui se trouvent aujourd'hui au cœur de nombreuses réformes fiscales menées aux niveaux international, européen et national. En raison de leur poids économique et de la complexité de leurs structures transfrontalières, ces groupes jouent un rôle central dans les dispositifs actuels de transparence et de contrôle fiscal. Il est dès lors indispensable de clarifier le cadre conceptuel et juridique dans lequel la notion de multinationale sera utilisée et analysée dans le cadre de cette recherche.

Le droit de l'Union européenne ne consacre pas de définition générale et autonome de l'entreprise multinationale en tant que catégorie juridique abstraite. Toutefois, dans le contexte des réformes récentes en matière de fiscalité internationale, la directive (UE) 2022/2523 du Conseil du 14 décembre 2022 retient une définition fonctionnelle du groupe d'entreprises multinationales, entendu comme tout groupe comprenant au moins une entité ou un établissement stable situé en dehors de la juridiction de l'entité mère ultime. Cette définition, fondée sur un critère objectif de présence transfrontalière, a été reprise à l'identique en droit belge par la loi du 19 décembre 2023 instaurant un impôt minimum pour les groupes d'entreprises multinationales et les groupes nationaux de grande envergure (art. 3, 4°), illustrant ainsi la convergence des approches européenne et nationale en la matière.

Aux fins de la présente recherche, sera dès lors considérée comme multinationale toute entreprise ou tout groupe d'entreprises exerçant des activités économiques dans plus d'un État, au moyen d'entités juridiquement distinctes liées au sein d'une structure de groupe, conformément à l'approche retenue par les instruments européens et nationaux en matière de transparence et de fiscalité.

D'un point de vue empirique, les groupes d'entreprises multinationales occupent une place centrale dans l'économie européenne, malgré leur nombre relativement limité. En 2023, environ 150 000 groupes multinationaux étaient actifs dans l'Union européenne et les pays de l'EFTA[1], concentrant près de 30 % de l'emploi total dans l'économie marchande, ce qui illustre leur poids économique disproportionné par rapport à leur part dans le tissu entrepreneurial (Eurostat, 2023). Cette importance se reflète également en Belgique, où un peu plus de 10 000 groupes multinationaux étaient présents en 2023, représentant environ 2 à 3 % des unités légales, mais concentrant plus de 30 % de l'emploi total. Le fait qu'une majorité de ces groupes soit contrôlée depuis l'étranger, tandis que les groupes multinationaux dont le centre de décision est situé en Belgique ne représentent qu'une part plus limitée de l'emploi national (Statbel, 2023).

[1] Association européenne de libre-échange

2.2 Audit externe, conseil fiscal et contrôle fiscal

2.2.1 L'audit externe

L'auditeur externe, désigné en droit belge comme commissaire lorsqu'un contrôle légal est requis, exerce une mission indépendante de contrôle des comptes annuels et, le cas échéant, des comptes consolidés des sociétés. Cette mission est définie par le Code des sociétés et des associations (CSA), qui prévoit l'obligation de désignation d'un commissaire pour certaines sociétés dépassant des critères de taille ou revêtant une forme juridique déterminée. Conformément aux dispositions du CSA, le commissaire vérifie si les comptes sont établis conformément aux prescriptions légales et statutaires et s'ils donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et des résultats de la société. Dans le cadre de ses travaux, il prend également connaissance du système de contrôle interne de la société dans la mesure où celui-ci est pertinent pour l'identification des risques et la détermination de procédures d'audit appropriées. Il rend compte de ses travaux dans un rapport écrit destiné à l'assemblée générale, contribuant ainsi à la transparence financière et à la protection des actionnaires et des tiers (CSA, art. 3:58 à 3:75 ; ISA 315).

L'exercice de cette mission est également encadré par les normes internationales d'audit (ISA), adoptées en Belgique, qui imposent aux réviseurs d'entreprises une approche fondée sur l'évaluation des risques, la collecte d'éléments probants suffisants et appropriés ainsi que le respect d'exigences strictes en matière d'éthique, d'indépendance et de qualité d'audit. Ces normes influencent directement la manière dont les commissaires planifient et réalisent leurs travaux, notamment dans l'identification des risques liés aux transactions complexes ou sensibles, telles que certaines opérations intragroupe. En Belgique, l'Institut des réviseurs d'entreprises (IRE) joue également un rôle central dans l'encadrement de la profession en assurant notamment la formation, l'émission de recommandations professionnelles, l'accompagnement des réviseurs ainsi que la promotion du respect des normes applicables et de la qualité de l'audit (IRE, s.d.).

2.2.1.1 Notion de qualité d'audit

La qualité de l'audit constitue un concept multidimensionnel pour lequel il n'existe pas de définition universellement admise. La définition fondatrice proposée par DeAngelo (1981) la décrit comme la probabilité conjointe qu'un auditeur détecte une anomalie dans les états financiers et qu'il la révèle. Cette conception met en évidence deux dimensions essentielles : la compétence technique de l'auditeur et son indépendance. Dans une perspective normative, le GAO[2] définit un audit de qualité comme un audit réalisé conformément aux normes d'audit généralement admises, fournissant une assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'anomalies significatives résultant d'erreurs ou de fraudes. L'IAASB (2014) adopte également une approche globale en soulignant qu'un audit de qualité repose sur des équipes compétentes et éthiques, l'application rigoureuse des normes professionnelles, ainsi qu'une communication appropriée avec les parties prenantes. Ainsi, la littérature met en évidence que la qualité d'audit dépend à la fois des compétences de l'auditeur, de son indépendance et de l'efficacité du processus d'audit dans son ensemble.

[2] Le Government Accountability Office (GAO) est une agence indépendante du gouvernement fédéral des ÉtatsUnis. Sa principale mission est de fournir des audits, des évaluations et des enquêtes impartiales et objectives sur les activités du gouvernement fédéral.

2.2.2 Le conseil fiscal

Outre leur mission d'audit externe, les cabinets d'audit peuvent également proposer des services de conseil juridique et fiscal visant à accompagner les entreprises dans l'application et la compréhension des règles fiscales, ainsi que dans la structuration de leurs opérations. Ces services portent notamment sur la conformité fiscale, la planification et la structuration fiscale internationale, l'assistance lors de contrôles fiscaux ou encore l'accompagnement en matière de prix de transfert. Ils s'inscrivent plus largement dans les services autres que l'audit, qui regroupent différentes prestations de conseil fournies en dehors de la mission de certification des comptes. Le développement de ces services reflète l'évolution du rôle des cabinets d'audit, qui interviennent désormais également comme conseillers sur des problématiques financières, fiscales et organisationnelles complexes. Les Big Four[3] occupent une place importante dans ce domaine, en raison de leur expertise spécialisée, de leurs réseaux internationaux et de leur capacité à intervenir sur des problématiques fiscales transfrontalières, notamment en matière de prix de transfert (Bourrée, 2024).

En droit belge, le commissaire ou tout membre de son réseau peut fournir des services de conseil fiscal à une société soumise au contrôle légal, sous réserve du respect des règles d'indépendance applicables. Toutefois, la fourniture de tels services est interdite lorsque la société auditée est qualifiée d'entité d'intérêt public[4] (CSA, art. 3:63). Plus largement, les services non audit soulèvent des enjeux importants en matière d'indépendance, dans la mesure où ils peuvent créer des risques d'auto-révision ou de proximité excessive avec les intérêts du client. Contrairement à la mission d'audit externe, le conseil fiscal s'inscrit ainsi dans une logique d'accompagnement et de défense des intérêts du client, sans mission de certification ni de contrôle indépendant de l'information financière.

2.2.3 Le contrôle fiscal

Le contrôleur fiscal agit pour le compte de l'administration fiscale dans le cadre de la mission de perception et de contrôle de l'impôt. Ses pouvoirs et obligations trouvent leur fondement principalement dans le Code des impôts sur les revenus 1992 (CIR 92). Dans ce cadre, l'administration dispose de prérogatives lui permettant de vérifier l'exactitude des déclarations fiscales introduites par les contribuables, notamment par l'examen de la comptabilité, la demande de renseignements et la communication des livres et documents nécessaires à l'établissement de l'impôt. Ces pouvoirs s'exercent a posteriori et visent à assurer la correcte application de la législation fiscale ainsi que l'égalité des contribuables devant l'impôt, tout en respectant les garanties procédurales prévues par la loi (CIR 92, art. 315 à 322). Contrairement à l'auditeur externe, le contrôleur fiscal agit exclusivement dans l'intérêt du Trésor public et dans une logique de contrôle fiscal, et non de certification de l'information financière.

[3] Les Big Four en audit désignent les quatre plus grands cabinets d'audit et de conseil au niveau mondial à savoir Deloitte, PwC, EY, et KPMG.

[4] Cette notion englobe principalement les sociétés cotées en bourse en Belgique ainsi que les établissements de crédit et entreprises d'assurance belges (CSA, art. 1:12).

Les contrôles fiscaux occupent aujourd'hui une place importante dans la lutte contre les pratiques d'optimisation fiscale internationale des groupes multinationaux. Selon des chiffres relayés par l'Echo (2026), l'administration fiscale belge a procédé, en 2025, à l'établissement de cotisations supplémentaires à hauteur d'environ 267 millions d'euros à l'encontre de multinationales ayant insuffisamment déclaré leurs bénéfices imposables en Belgique.

Bien que l'auditeur externe, le conseiller fiscal et le contrôleur fiscal puissent intervenir sur une même entité, leurs objectifs et logiques d'intervention diffèrent fondamentalement. L'auditeur externe poursuit un objectif de certification de l'information financière, en contrôlant la régularité des opérations et la fidélité des comptes annuels, dans l'intérêt des actionnaires et des tiers. Un auditeur externe ou un membre de son réseau peut également, sous réserve du respect des règles d'indépendance applicables, exercer une mission de conseil fiscal auprès de cette même société, auquel cas il intervient dans une logique d'accompagnement et de défense des intérêts du contribuable, en l'assistant dans l'application de la législation fiscale et dans la structuration de ses opérations, sans mission de contrôle ni de certification. Le contrôleur fiscal, quant à lui, agit pour le compte de l'administration dans une logique de contrôle et de perception de l'impôt, en vérifiant l'exactitude des déclarations fiscales et en rectifiant, le cas échéant, la base imposable, dans l'intérêt du Trésor public.

2.3 Modernisation des méthodes de contrôle fiscal

2.3.1 Approches européennes fondées sur les risques et la conformité coopérative

Selon l'OCDE (2017), l'environnement de la conformité fiscale connaît une transformation profonde sous l'effet de la digitalisation, de l'augmentation massive des données disponibles et de l'émergence de nouveaux acteurs tels que les logiciels fiscaux, les intermédiaires spécialisés et les plateformes numériques. Dans ce contexte, l'audit fiscal demeure un instrument central, mais son rôle évolue : il devient davantage un outil systémique, orienté vers l'évaluation des processus, des systèmes de contrôle interne et des risques, ainsi que vers la coopération entre acteurs, y compris à l'échelle internationale, plutôt qu'un simple contrôle individuel ex post. L'OCDE souligne ainsi que l'efficacité d'un audit fiscal repose désormais sur un équilibre entre contrôle, confiance, transparence et usage intelligent des données, condition essentielle pour renforcer durablement la légitimité et la performance des systèmes fiscaux.

Cette évolution des pratiques de contrôle fiscal se matérialise notamment à travers le modèle de l'Horizontal Monitoring, mis en œuvre par plusieurs administrations fiscales européennes, en particulier aux Pays-Bas et en Bulgarie. Ce modèle repose sur une relation de confiance, de transparence et de coopération entre l'administration fiscale et l'entreprise, fondée sur une évaluation ex ante de la fiabilité du système de contrôle interne. Dans cette approche, l'administration fiscale adopte une méthodologie d'audit fondée sur l'analyse des risques, prenant en compte la qualité des données produites par l'entreprise ainsi que la robustesse des processus ayant généré ces données. Elle évite dès lors de dupliquer les travaux de contrôle déjà réalisés de manière adéquate par l'entreprise elle-même, par l'audit interne ou par l'auditeur externe, et concentre ses interventions sur les zones présentant un risque fiscal résiduel spécifique, en s'appuyant sur les éléments de preuve déjà disponibles (Burgemeestre et al., 2009 ; Commission européenne, 2023 ; OCDE, 2017).

Dans ce contexte, l'auditeur externe occupe un rôle indirect mais structurant dans le dispositif de contrôle fiscal. Par ses travaux portant sur la fiabilité des informations financières et fiscales, l'efficacité des processus de contrôle interne et la qualité de la gouvernance, l'auditeur contribue à renforcer le niveau d'assurance globale sur lequel l'administration fiscale peut s'appuyer. Sans se substituer à celle-ci ni remettre en cause la séparation des responsabilités, les résultats des missions d'audit externe peuvent ainsi être utilisés par l'administration fiscale pour orienter la priorisation, l'étendue et l'intensité de ses contrôles. Cette interaction contribue à accroître l'efficience du contrôle fiscal, à réduire les redondances et à favoriser une approche plus préventive et systémique de la gestion des risques fiscaux (Burgemeestre et al., 2009 ; Commission européenne, 2023 ; OCDE, 2017).

2.3.2 La Co-operative Tax Compliance en droit fiscal belge

Dans cette dynamique de modernisation des pratiques de contrôle fiscal, l'administration fiscale belge a elle-même engagé une évolution méthodologique à travers la mise en place du Cooperative Tax Compliance Programme (CTCP), destiné aux très grandes entreprises[5]. Ce programme s'inscrit dans un modèle européen de conformité coopérative développé par l'OCDE, dont le point de départ analytique est le rapport de 2016 « Co-operative Tax Compliance: Building Better Tax Control Frameworks » (OCDE, 2016).

Selon le Service public fédéral Finances (2025), ce programme vise à dépasser une approche traditionnelle du contrôle fiscal fondée principalement sur des vérifications ex post, au profit d'un modèle axé sur la compréhension du modèle d'affaires, l'évaluation de la robustesse des processus internes et le renforcement de la conformité en temps réel. L'objectif du CTCP est ainsi double : d'une part, accroître la sécurité juridique et la prévisibilité fiscale en favorisant des échanges proactifs et transparents avec le contribuable, et d'autre part, améliorer l'efficacité et l'efficience du contrôle fiscal en concentrant les ressources de l'administration sur les risques fiscaux significatifs et résiduels.

Le Tax Control Framework (TCF) constitue le pilier central du Co-operative Tax Compliance Programme mis en place par l'administration fiscale belge. Il désigne l'ensemble des processus, responsabilités et contrôles internes permettant à l'entreprise d'identifier, de gérer et de maîtriser ses risques fiscaux de manière structurée et documentée. Dans le cadre du CTCP, le SPF Finances précise que l'approche de contrôle fiscal se concentre prioritairement sur l'évaluation de la fiabilité de ces systèmes et contrôles, plutôt que sur une vérification exclusivement ex post des déclarations. Lorsque le TCF est jugé efficace et que l'entreprise adopte un comportement pleinement transparent, l'administration fiscale peut réduire significativement l'étendue et l'intensité de ses audits et s'appuyer davantage sur les déclarations fiscales déposées, tout en conservant son pouvoir de contrôle (Service public fédéral Finances, 2025).

À cet égard, l'administration indique que le TCF peut être soutenu par des mécanismes d'assurance fournis par des fonctions indépendantes, parmi lesquelles figure explicitement l'audit externe. Les travaux de l'auditeur externe peuvent ainsi être pris en considération comme éléments de preuve quant à l'efficacité des contrôles fiscaux et à la robustesse des processus. Sans se substituer à l'administration fiscale ni remettre

[5] L'administration fiscale belge définit les très grandes entreprises comme des sociétés et autres personnes morales qui dépassent au moins l'un des seuils suivants : un chiffre d'affaires annuel hors TVA supérieur à 750 millions d'euros, un total du bilan excédant 1,5 milliard d'euros ou un effectif moyen annuel supérieur à 1 000 salariés (**Service public fédéral Finances, 2025).**

en cause la séparation des responsabilités, l'auditeur externe devient dès lors une partie prenante indirecte du modèle de contrôle promu par le CTCP, en contribuant à orienter l'étendue et l'intensité des contrôles fiscaux sur la base du niveau d'assurance disponible (Service public fédéral Finances, 2025).

2.4 Optimisation fiscale

2.4.1 Cadre conceptuel : définitions et positionnement retenu pour la thèse

L'optimisation fiscale, également désignée dans la littérature anglo-saxonne par le terme *tax avoidance*, renvoie au sens large à la réduction des impôts explicites supportés par les entreprises. Selon Hanlon et Heitzman (2010), cette notion englobe l'ensemble des transactions susceptibles d'affecter la charge fiscale, qu'il s'agisse d'activités réelles fiscalement favorisées, de stratégies mises en œuvre spécifiquement dans un objectif de réduction de l'impôt ou encore d'avantages fiscaux ciblés obtenus par le biais de mécanismes institutionnels tels que le lobbying.

Les auteurs Hanlon et Heitzman (2010) soulignent que l'optimisation fiscale ne constitue pas une catégorie homogène, mais s'inscrit dans un continuum de pratiques de planification fiscale. À une extrémité de ce continuum se situent des stratégies parfaitement légales et peu controversées, tandis qu'à l'autre se trouvent des comportements plus risqués et contestés, incluant notamment des formes d'optimisation agressive, de non-conformité ou de *tax sheltering*.

Dans ce cadre, l'optimisation fiscale agressive, couramment qualifiée de *tax aggressiveness* dans les travaux anglo-saxons, désigne les pratiques situées à l'extrémité la plus agressive du continuum de l'évitement fiscal. La tax aggressiveness correspond à des stratégies dont l'intention principale est de minimiser la charge fiscale sans impliquer de réponse économique réelle de l'entreprise, et qui consistent à « pousser les limites » du droit fiscal (Hanlon & Heitzman, 2010).

Aux fins de la présente thèse, l'optimisation fiscale sera dès lors entendue comme l'ensemble des transactions et stratégies mises en œuvre par les entreprises afin de réduire leurs impôts explicites, conformément à l'approche large développée par Hanlon et Heitzman (2010). Cette approche inclut tant les pratiques de planification fiscale prudentes que les formes plus agressives d'optimisation, appréhendées dans le cadre d'un continuum[6].

Dans la littérature empirique, l'optimisation fiscale ne fait pas l'objet d'une mesure unique, mais est appréhendée à travers une diversité de proxys comptables et fiscaux, tels que les taux effectifs d'imposition, les écarts comptable-fiscal ou les réserves liées aux positions fiscales incertaines. Ces indicateurs, bien que hétérogènes, visent à capturer différents aspects du continuum de l'optimisation fiscale décrit par Hanlon

[6] Dans le cadre de cette thèse de recherche, les articles analysant la relation entre l'auditeur externe et l'optimisation fiscale ont été retenus sur la base d'une définition de l'optimisation fiscale cohérente avec celle adoptée dans cette thèse, à savoir une approche large intégrant un continuum de pratiques allant de la planification fiscale prudente aux formes plus agressives d'optimisation.

et Heitzman (2010). La section suivante s'appuie sur divers travaux empiriques afin d'analyser le rôle de l'audit externe dans la limitation des formes les plus agressives d'optimisation fiscale.

2.4.2 Influence de l'audit externe sur les stratégies d'optimisation fiscale

La littérature empirique mettrait en évidence une relation négative entre la qualité de l'audit externe et le recours à des formes agressives d'optimisation fiscale. Cette relation serait généralement attribuée au fait que des audits de haute qualité, fondés sur une surveillance accrue et des procédures plus rigoureuses, seraient associés à une probabilité plus faible d'adoption de stratégies fiscales agressives. (Kanagaretnam et al., 2015 ; Klassen et al., 2015; Nurhaliza et Payamta, 2025 ; Watrin et al., 2019).

Dans cette perspective générale, La revue de Nurhaliza et Payamta (2025) suggère que la majorité des études empiriques internationales concluraient à une association négative entre la qualité de l'audit et l'évitement fiscal agressif, en indiquant que des audits de haute qualité, caractérisés par des procédures plus strictes et une supervision accrue, seraient associés à une réduction des incitations des entreprises à adopter des stratégies fiscales agressives.

De manière complémentaire, Kanagaretnam et al. (2015), sur la base d'une étude internationale portant sur 31 pays, dont la Belgique, apporteraient des éléments empiriques montrant que les entreprises auditées par des cabinets de haute qualité seraient moins susceptibles d'adopter des comportements fiscalement agressifs[7]. Les auteurs montreraient en outre que cette relation négative serait plus marquée dans des environnements institutionnels caractérisés par une protection accrue des investisseurs, un risque de litige plus élevé pour les auditeurs, un environnement d'audit de meilleure qualité et une pression plus forte des marchés financiers, ce qui renforcerait l'incitation des auditeurs imposer des standards de reporting plus stricts et à contraindre les stratégies fiscales agressives de leurs clients.

Enfin, Les travaux de Klassen et al. (2016) et de Watrin et al. (2019) convergeraient vers l'idée que l'implication de l'auditeur externe dans les activités fiscales de l'entreprise[8] serait associée à des niveaux plus faibles d'optimisation fiscale agressive. Klassen et al. (2016), sur la base d'un échantillon d'entreprises américaines, indiqueraient que les entreprises dont la déclaration fiscale serait préparée par leur auditeur adopteraient des positions fiscales significativement moins agressives que celles recourant à une préparation interne ou à un prestataire fiscal externe non auditeur, l'agressivité fiscale étant mesurée par les variations des réserves liées aux positions fiscales incertaines. De manière convergente, Watrin et al. (2019), à partir d'un échantillon d'entreprises allemandes, observeraient que le recours aux services fiscaux

[7] Dans Kanagaretnam et al. (2015), la qualité de l'audit est proxifiée par l'appartenance du cabinet d'audit aux Big Four, tandis que l'agressivité fiscale est mesurée comme l'écart entre l'impôt théorique, calculé à partir du taux statutaire appliqué au résultat avant impôt, et les impôts effectivement payés en trésorerie.

[8] Klassen et al. (2016) appréhendent l'implication de l'auditeur externe dans les activités fiscales à travers la préparation de la déclaration fiscale et le choix des positions fiscales déclarées, tandis que Watrin et al. (2019) l'analysent au travers des services fiscaux fournis par l'auditeur externe, incluant le conseil en planification fiscale et le traitement des positions fiscales incertaines.

fournis par l'auditeur externe serait associé à des taux effectifs d'imposition plus élevés et à des écarts comptable–fiscal plus faibles, traduisant des niveaux d'optimisation fiscale moins élevés, ainsi qu'à une plus grande stabilité des stratégies fiscales dans le temps. Les deux études suggéreraient ainsi qu'une implication fiscale de l'auditeur serait associée à des positions fiscales plus prudentes.

2.4.3 L'obligation du réviseur d'entreprises face aux pratiques d'optimisation fiscale

2.4.3.1 Le cadre juridique instauré par la directive DAC 6

La directive (UE) 2018/822 du Conseil du 25 mai 2018, dite DAC 6, transposée en droit belge par la loi du 20 décembre 2019, a pour objet d'instaurer une obligation de déclaration portant sur certains dispositifs transfrontières susceptibles de présenter un risque d'évasion fiscale ou d'optimisation fiscale agressive. Elle impose aux intermédiaires, et à défaut aux contribuables concernés, de communiquer aux autorités fiscales nationales des informations relatives à ces dispositifs lorsqu'ils comportent au moins un marqueur défini par la directive (Loi du 20 décembre 2019).

Les dispositifs visés par la directive DAC 6 doivent présenter un élément d'extranéité[9] et présenter un caractère potentiellement agressif. La directive ne définit toutefois pas expressément cette notion, le législateur européen ayant estimé qu'une définition précise serait inadaptée face à la complexité et à l'évolution constante des montages fiscaux. L'identification des dispositifs concernés repose dès lors sur un système de marqueurs, consistant en une liste de caractéristiques et d'éléments révélant des signes manifestes d'évasion fiscale ou de pratiques fiscales abusives, sans que ces dispositifs soient nécessairement frauduleux ou illégaux (Rosen, 2021).

À cet égard, la directive DAC 6 distingue cinq catégories de marqueurs permettant de déterminer si un dispositif transfrontière doit faire l'objet d'une déclaration[10]. Les marqueurs de catégorie A concernent des caractéristiques générales, telles que l'existence de clauses de confidentialité, d'honoraires liés à l'avantage fiscal ou de dispositifs standardisés. Les marqueurs de catégorie B visent des schémas considérés comme typiques de planification fiscale agressive, notamment l'acquisition de sociétés à pertes, la conversion de revenus en capital ou les transactions circulaires. Les marqueurs de catégorie C portent sur certaines opérations transfrontières à risque, telles que les paiements vers des juridictions à faible imposition ou les situations de double déduction ou de double exonération. La catégorie D regroupe les dispositifs susceptibles de contourner les mécanismes d'échange automatique d'informations ou de dissimuler les bénéficiaires effectifs, tandis que la catégorie E concerne les marqueurs liés aux prix de transfert, notamment les transferts d'actifs incorporels difficiles à valoriser ou les transferts de fonctions, de risques ou d'actifs au sein d'un groupe (art. 326/2 CIR 92 ; Loi du 20 décembre 2019).

[9] Il doivent impliquer au moins deux États membres ou un État membre et un État tiers, et satisfaire à l'une des conditions prévues à l'article 3, point 18), tel qu'introduit par l'article 1er, point b), de la directive DAC 6 **(Rosen ; 2021)**.

[10] La directive (UE) 2018/822 du Conseil du 25 mai 2018 (DAC 6) prévoit que, pour les marqueurs des catégories A et B ainsi que pour certains marqueurs de la catégorie C, l'obligation de déclaration n'est déclenchée que lorsque le critère de l'avantage principal est rempli, c'est-à-dire lorsque l'obtention d'un avantage fiscal constitue l'un des objectifs principaux du dispositif. En revanche, pour les marqueurs des catégories D et E, l'obligation de déclaration s'applique indépendamment de ce critère.

2.4.3.2 L'impact de la directive DAC 6 sur le rôle de l'auditeur externe

La directive DAC 6 accorde une place centrale aux intermédiaires, auxquels incombe en principe l'obligation de déclaration. Sont considérées comme intermédiaires les personnes physiques ou morales qui conçoivent, commercialisent, organisent, mettent à disposition aux fins de mise en œuvre ou gèrent la mise en œuvre d'un dispositif transfrontière devant faire l'objet d'une déclaration. La directive adopte une approche large en précisant qu'est également qualifiée d'intermédiaire toute personne qui sait ou aurait dû savoir qu'elle fournissait une aide, une assistance ou un conseil concernant un tel dispositif. Lorsque plusieurs intermédiaires sont impliqués, chacun d'eux est en principe soumis à l'obligation de déclaration. À défaut d'intermédiaire, ou lorsque celui-ci est légalement tenu au secret professionnel, l'obligation de déclaration est transférée au contribuable concerné (Loi du 20 décembre 2019).

Dans ce contexte, l'Institut des Réviseurs d'Entreprises (IRE) précise que le commissaire ou réviseur d'entreprises peut, dans certaines situations, être qualifié d'intermédiaire au sens de la loi DAC 6. Dans une telle hypothèse, le réviseur est en principe soumis à l'obligation de déclaration prévue par la loi[11]. En revanche, l'auditeur externe n'a aucune obligation de déclarer ou de dénoncer un montage fiscal agressif qu'il découvre dans le cadre de sa mission d'audit, tant qu'il n'y a pas participé en tant qu'intermédiaire (IRE, 29 juin 2021).

En définitive, la directive DAC 6 prévoit, dans des hypothèses précisément encadrées, que l'auditeur externe puisse être soumis à une obligation légale de divulgation, auprès des autorités fiscales nationales, des dispositifs d'optimisation fiscale transfrontières mis en œuvre par les entités qu'il audite. Cette obligation est susceptible de s'imposer lorsque l'auditeur est qualifié d'intermédiaire au sens de la législation applicable.

2.5 La fraude fiscale

2.5.1 Cadre conceptuel et définition retenue

La fraude fiscale correspond à des comportements de non-conformité fiscale caractérisés par leur illégalité. Slemrod et Yitzhaki (2002) établissent explicitement que le critère fondamental permettant de distinguer la fraude fiscale des autres réponses à l'impôt réside dans le respect ou la violation de la loi, en soulignant que la caractéristique distinctive de la fraude fiscale est son illégalité. Ils soulignent toutefois que, dans la pratique, la frontière entre comportements légaux et illégaux peut parfois être difficile à tracer. Néanmoins, sur le plan conceptuel, la fraude fiscale renvoie clairement à une violation des règles fiscales en vigueur, par opposition aux comportements licites par lesquels les contribuables cherchent à réduire leur charge fiscale.

[11] Lorsqu'un commissaire ou réviseur d'entreprises, tenu au secret professionnel, est qualifié d'intermédiaire au sens de la loi DAC 6, il ne procède pas lui-même à la déclaration. Conformément à l'article 326/7, § 1er, 1° du CIR 92, il transfère l'obligation de déclaration à un autre intermédiaire en l'informant par écrit et de manière motivée. À défaut d'autre intermédiaire, l'article 326/7, § 1er, 2° du CIR 92 prévoit que cette obligation est transférée au client ou contribuable concerné, lequel doit alors soit effectuer la déclaration, soit recevoir de l'intermédiaire les informations nécessaires pour s'y conformer.

En droit fiscal belge, la fraude fiscale est appréhendée comme une violation intentionnelle des obligations fiscales, caractérisée par l'existence d'une intention frauduleuse ou d'un dessein de nuire, ce qui la distingue tant des erreurs que des pratiques de planification fiscale licite (art. 449 CIR 92). Cette qualification juridique est corroborée par le régime procédural prévu par le CIR 92, en ce que l'article 354, § 2 CIR 92 autorise l'administration fiscale à prolonger le délai d'imposition à dix ans lorsque l'infraction présente un caractère frauduleux. La fraude fiscale se situe ainsi clairement en dehors du champ de l'optimisation fiscale et relève d'une non-conformité fiscale intentionnelle, exposant le contribuable à des sanctions tant administratives que pénales.

Aux fins de la présente thèse, la fraude fiscale sera dès lors entendue comme l'ensemble des comportements intentionnels et illégaux visant à réduire indûment la charge fiscale par la dissimulation, la falsification ou la communication d'informations fiscales inexactes aux autorités compétentes. Cette définition s'inscrit dans la distinction classique établie par la littérature entre optimisation fiscale, optimisation agressive et fraude fiscale, cette dernière constituant l'extrémité illégale et pénalement sanctionnée du continuum des comportements fiscaux.

2.5.2 Fraude comptable et fraude fiscale : cadre normatif et limites de l'intervention de l'auditeur externe

Les normes internationales d'audit encadrent strictement la responsabilité de l'auditeur en matière de fraude, y compris lorsque celle-ci comporte une dimension fiscale. La norme ISA 240 impose à l'auditeur d'identifier et d'évaluer les risques de fraude susceptibles d'entraîner des anomalies significatives dans les états financiers, ainsi que de mettre en œuvre des procédures d'audit adaptées à ces risques. Elle précise toutefois que la responsabilité première de la prévention et de la détection des fraudes incombe à la direction et aux organes de gouvernance, l'auditeur étant tenu à une obligation de moyens et non de résultat, visant l'obtention d'une assurance raisonnable compte tenu des limitations inhérentes à l'audit.

Cette problématique revêt une importance particulière dans les pays caractérisés par un fort alignement entre comptabilité financière et fiscalité, comme la Belgique. Dans ces systèmes, les comptes annuels constituent une base importante pour la détermination du résultat fiscal imposable, créant un lien étroit entre information comptable et fiscalité[12]. Cette proximité pourrait renforcer les incitations des entreprises à recourir à des pratiques de gestion des résultats afin d'influencer le résultat comptable et, indirectement, la charge fiscale. Comme le soulignent Van Tendeloo et Vanstraelen (2008), les entreprises privées situées dans des pays à fort alignement fiscal présenteraient davantage d'incitations à manipuler leurs résultats comptables, précisément parce que ceux-ci servent de base à l'imposition. Les auteurs soulignent également que, dans ces pays, les états financiers feraient l'objet d'une attention plus importante de la part des autorités fiscales, puisqu'ils servent directement de base à l'imposition. Cette surveillance accrue renforcerait indirectement les attentes à l'égard des auditeurs externes quant à la fiabilité et à la crédibilité des informations comptables publiées

[12] Dans la littérature académique, ces pays sont souvent qualifiés de high tax alignment countries.

La norme ISA 240 ne distingue pas les fraudes selon leur nature, mais reconnaît que des considérations fiscales peuvent constituer une motivation de comportements frauduleux, notamment lorsque la direction cherche à réduire volontairement les résultats afin de minimiser la charge fiscale (ISA 240, par. A2). La fraude y est définie comme un acte intentionnel visant l'obtention d'un avantage indu ou illégal (ISA 240, par. 12(a)), ce qui inclut les comportements frauduleux à finalité fiscale dès lors qu'ils ont une incidence sur l'information financière. L'auditeur n'est toutefois ni un enquêteur pénal ni un contrôleur fiscal : son rôle se limite à l'identification et au traitement des anomalies significatives dans les états financiers, sans qualification juridique ou pénale des faits, tout en adaptant ses travaux lorsqu'existent des indices sérieux de fraude (ISA 240, par. 3).

2.5.3 Audit externe et fraude fiscale : état de la littérature et limites empiriques

Contrairement à la littérature abondante consacrée à l'optimisation fiscale, les travaux empiriques analysant explicitement le lien entre l'audit externe et la fraude fiscale restent très limités. Cette rareté s'explique par la nature même de la fraude fiscale, qui constitue un comportement intentionnel, dissimulé et juridiquement sanctionné, rendant son observation empirique particulièrement difficile. Les données relatives aux cas avérés de fraude fiscale sont rares et peu accessibles, en raison notamment du secret fiscal, de l'absence de bases de données publiques exhaustives et du caractère sensible du sujet pour les entreprises et les auditeurs. En conséquence, l'état actuel de la littérature ne permet pas d'établir de relation empirique robuste ni de formuler une hypothèse clairement fondée concernant le lien entre audit externe et fraude fiscale.

2.6 Compréhension des prix de transfert

2.6.1 Principes généraux

Le prix de transfert, ou transfer pricing, renvoie à la détermination de la valeur des transactions réalisées entre entreprises associées appartenant à un même groupe multinational, notamment en ce qui concerne les échanges de biens, de services, d'actifs incorporels ou de financements intragroupe. Dans le cadre du régime européen des prix de transfert, ces transactions sont appréhendées selon une approche par entité distincte, qui consiste à traiter chaque entité juridique du groupe comme une entité autonome à des fins fiscales afin de permettre l'attribution et l'imposition des bénéfices entre États (OCDE, 2022).

Le principe de pleine concurrence[13] constitue le fondement normatif du régime européen des prix de transfert et repose sur l'hypothèse selon laquelle les transactions entre parties liées peuvent être analysées comme si elles avaient été conclues dans des conditions de marché concurrentielles (OCDE, 2022 ; IBFD, 2025).

[13] Désigné en anglais sous l'expression *arm's length principle*.

L'application opérationnelle du principe de pleine concurrence repose sur le recours à diverses méthodes d'évaluation des prix de transfert, dont l'objectif est d'estimer le prix ou la marge qui auraient été observés dans des transactions comparables conclues entre entreprises indépendantes. À cet égard, l'OCDE (2022) identifie cinq méthodes principales de prix de transfert. Les méthodes transactionnelles traditionnelles comprennent la méthode du prix comparable sur le marché libre appelée méthode CUP, la méthode du prix de revente et la méthode du coût majoré, qui reposent sur une comparaison directe des prix ou des marges brutes[14]. Les méthodes transactionnelles fondées sur les bénéfices regroupent la méthode transactionnelle de la marge nette et la méthode du partage des bénéfices, lesquelles s'attachent à l'analyse des résultats économiques réalisés par les parties à la transaction[15] (IBFD, 2025 ; OCDE, 2022). Une application inadéquate de ces méthodes est susceptible d'entraîner des divergences d'interprétation avec les autorités fiscales, pouvant se traduire par des ajustements de prix et des redressements de bénéfices imposables.

L'application du principe de pleine concurrence repose avant tout sur l'analyse de comparabilité, qui constitue une étape clé dans le choix de la méthode de prix de transfert la plus appropriée. Cette analyse consiste à comparer une transaction intragroupe avec des transactions similaires réalisées entre entreprises indépendantes sur le marché, afin d'évaluer si les différences observées peuvent influencer le prix ou la marge, ou si elles peuvent être corrigées par des ajustements fiables. Elle repose sur l'examen des principaux facteurs de comparabilité, en particulier les fonctions exercées, les actifs utilisés et les risques assumés par les parties, ainsi que les conditions contractuelles et les circonstances économiques. La disponibilité de données comparables et la possibilité d'effectuer des ajustements pertinents jouent ainsi un rôle déterminant dans le choix et l'application de la méthode d'évaluation et peuvent, le cas échéant, conduire à reconsidérer la méthode initialement retenue. Enfin, en raison des limites inhérentes à la comparabilité, cette analyse conduit fréquemment à l'identification d'une fourchette de résultats conformes au principe de pleine concurrence plutôt qu'à la détermination d'un prix unique (OCDE, 2022).

[14] La méthode CUP consiste à comparer directement le prix d'une transaction intragroupe avec celui pratiqué entre entreprises indépendantes dans des circonstances comparables et constitue la méthode la plus fiable lorsque le niveau de comparabilité est élevé, notamment pour les biens standardisés ou cotés. La méthode du prix de revente part du prix auquel un bien est revendu à un tiers indépendant et en déduit une marge brute appropriée afin de déterminer un prix de pleine concurrence, elle est principalement adaptée aux activités de distribution exercées de manière routinière. La méthode du coût majoré repose sur les coûts pertinents supportés par le fournisseur, auxquels est ajoutée une marge appropriée, et est couramment utilisée pour les prestations de services, la production sous contrat ou la fourniture de biens semi-finis (OCDE, 2022).

[15] La méthode transactionnelle de la marge nette examine la marge nette réalisée par une entreprise associée au regard d'un indicateur approprié (tel que les coûts, le chiffre d'affaires ou les actifs) et la compare à celle observée dans des transactions comparables entre entreprises indépendantes ; elle est particulièrement utilisée lorsque les données relatives aux prix ou aux marges brutes sont insuffisantes. La méthode du partage des bénéfices, quant à elle, consiste à identifier le bénéfice global issu de transactions intragroupe étroitement liées et à le répartir entre les parties en fonction de leur contribution économique respective, appréciée notamment au regard des fonctions exercées, des actifs utilisés et des risques assumés, elle est principalement appropriée lorsque les transactions sont fortement intégrées ou impliquent des actifs incorporels uniques et de valeur (OCDE, 2022).

L'évaluation des éléments de comparabilité suppose, en amont, une compréhension du rôle économique réel de chaque entité impliquée dans les transactions intragroupe. C'est dans cette perspective que s'inscrit l'analyse fonctionnelle, fondée sur le principe selon lequel la rémunération doit refléter la contribution économique réelle de chaque entité, appréciée au regard des fonctions exercées, des actifs utilisés et des risques assumés. Appliquée aux transactions intragroupe dans le cadre du principe de pleine concurrence, elle vise à identifier les fonctions économiquement significatives, les actifs mobilisés et les risques effectivement supportés, en se fondant sur la réalité des activités plutôt que sur les seules stipulations contractuelles. Dans le contexte des groupes multinationaux intégrés, l'analyse fonctionnelle permet ainsi d'appréhender le processus de création de valeur au sein du groupe et de déterminer la contribution respective de chaque entité (OCDE, 2022).

2.6.2 Cadre juridique en Belgique

En Belgique, le cadre juridique applicable aux prix de transfert repose sur une application cohérente des Principes de l'OCDE[16]. L'administration fiscale belge s'appuie sur ces principes comme référence centrale pour l'interprétation et la mise en œuvre du principe de pleine concurrence, tant dans l'analyse des transactions intragroupe que dans le choix des méthodes d'évaluation et l'appréciation de la comparabilité (Service public fédéral Finances; 2020).

Cette référence aux standards de l'OCDE se traduit, en droit interne, par la reconnaissance du pouvoir des autorités fiscales d'intervenir lorsque les conditions appliquées entre entreprises associées s'écartent de celles qui auraient été convenues entre parties indépendantes. À cet égard, l'article 185, § 2 du Code des impôts sur les revenus [17] autorise l'administration à procéder à des ajustements des bénéfices imposables afin de rétablir une imposition conforme au principe de pleine concurrence. Cette disposition prévoit également un mécanisme de coordination entre États contractants par le biais d'ajustements correspondants, visant à prévenir la double imposition économique, pour autant que les ajustements opérés soient justifiés au regard de ce principe.

D'une manière cohérente, la mise en œuvre du projet BEPS [18] en Belgique se traduit, en matière de prix de transfert, principalement par l'intégration de la BEPS Action 13. Cette action vise à renforcer la transparence fiscale en donnant aux administrations fiscales une meilleure visibilité sur l'organisation des groupes multinationaux et sur la répartition de leurs bénéfices. Elle a été transposée en droit belge par l'article 321 du Code des impôts sur les revenus, qui instaure des obligations structurées de documentation des prix de transfert. Ces obligations comprennent l'établissement d'un fichier principal, qui présente une vue d'ensemble du groupe multinational et de sa politique de prix de transfert, ainsi que d'un fichier local, centré sur les transactions intragroupe de l'entité belge. À cela s'ajoute, le cas échéant, une déclaration

[16] Les principes généraux présentés au chapitre 5.1 sont strictement applicables en Belgique (Service public fédéral Finances; 2020).

[17] L'article 185, § 2 du Code des impôts sur les revenus constitue la transposition en droit interne belge de l'article 9 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE relatif aux entreprises associées (Service public fédéral Finances; 2020).

[18] Base erosion and profit shifting

pays par pays[19], qui fournit des informations agrégées sur la répartition mondiale des bénéfices, des impôts et des activités économiques (Art 321, CIR 92).

L'ensemble de l'action BEPS 13 permet à l'administration fiscale d'identifier et d'évaluer les risques liés aux prix de transfert et à l'érosion de la base imposable, sans modifier les règles de fond applicables à la détermination des prix, lesquelles demeurent fondées sur le principe de pleine concurrence tel que défini par les Principes de l'OCDE. À cet égard, la BEPS Action 13 entretient un lien étroit avec l'approche fonctionnelle en ce qu'elle impose aux groupes multinationaux des obligations de documentation permettant aux administrations fiscales d'identifier et d'analyser la répartition des fonctions, des actifs et des risques au sein du groupe, facilitant ainsi la compréhension et la vérification de l'analyse fonctionnelle dans l'application du principe de pleine concurrence.

2.7 Risques fiscaux en lien avec le prix de transfert

2.7.1 Tendance générale avant les grandes réformes

La littérature empirique récente suggérerait l'existence de pratiques de prix de transfert fiscalement motivées au sein des entreprises multinationales. Ces travaux reposeraient principalement sur des données microéconomiques détaillées provenant d'études menées aux États-Unis, au Royaume-Uni, en France, au Danemark et en Inde, couvrant des périodes empiriques s'étendant globalement de la fin des années 1990 au début des années 2010, et comparant, pour des transactions similaires, les prix intragroupe et ceux observés à pleine concurrence. Les résultats indiqueraient de manière récurrente que les prix des transactions intragroupe tendraient à réagir aux différentiels de taux d'imposition entre pays. Ce comportement se traduirait notamment par la sous-facturation des exportations et la sur-facturation des importations lorsque les partenaires commerciaux seraient situés dans des juridictions à faible fiscalité. Cette sensibilité des prix aux incitations fiscales serait interprétée comme une indication du recours aux prix de transfert comme mécanisme de déplacement des profits vers des juridictions à fiscalité plus avantageuse et serait associée à une érosion des bases fiscales nationales ainsi qu'à une baisse significative des recettes de l'impôt sur les sociétés, les pertes fiscales étant estimées à des montants allant de plusieurs centaines de millions à plusieurs milliards d'euros ou de dollars selon les contextes étudiés (Cristea et Nguyen, 2016 ; Davies et al., 2018 ; Flaaen, 2017 ; et & Prats, 2015 ; Liu et al., 2020 ; Vicard, 2015).

[19] Conformément à l'article 321/2 du Code des impôts sur les revenus, l'obligation de déposer une déclaration pays par pays s'applique aux groupes multinationaux dont le chiffre d'affaires consolidé annuel atteint au moins 750 millions d'euros au cours de l'exercice précédant l'exercice déclarable, lorsque l'entité mère ultime est résidente fiscale en Belgique ou, à défaut, lorsque l'entité belge agit en tant qu'entité déclarante de substitution. En revanche, les obligations relatives au fichier principal (*master file*) et au fichier local (*local file*) sont régies par l'article 321/1 du même Code et s'appliquent aux entités belges qui dépassent au moins l'un des seuils suivants : un chiffre d'affaires opérationnel de 50 millions d'euros, un total du bilan de 1 milliard d'euros ou un effectif moyen annuel de 100 équivalents temps plein, le fichier local étant en outre requis uniquement en présence de transactions intragroupe significatives. En pratique, l'obligation relative au master file se matérialise par le dépôt du formulaire 275 MF auprès du SPF Finances, tandis que le local file est rempli au moyen du formulaire 275 LF.

Les études empiriques mobilisées reposent majoritairement sur des données couvrant la période allant de la fin des années 1990 au début des années 2010. Sur la base de ces périodes empiriques, elles établissent de manière convergente que la manipulation des prix intragroupe, en réponse aux différentiels de taux d'imposition, était associée à une érosion des bases fiscales et à une baisse des recettes publiques, des résultats ayant contribué au renforcement progressif du cadre normatif international en matière de prix de transfert, notamment à travers les travaux du projet BEPS et leur intégration dans les Lignes directrices de l'OCDE révisées en 2017 et consolidées en 2022[20].

Dans ce contexte, De Mooij et Liu (2020) analysent plus spécifiquement l'impact de l'introduction et du durcissement de réglementations nationales en matière de prix de transfert, définies comme des ensembles de règles visant à encadrer la détermination des prix intragroupe conformément au principe de pleine concurrence, à travers des exigences méthodologiques, documentaires et des mécanismes de sanction. En exploitant ces réformes comme des chocs réglementaires, ces travaux montrent que, sur la période empirique 2006–2014, le renforcement des règles contribuait à limiter les possibilités de transfert de bénéfices, tout en étant associé à une baisse significative de l'investissement des filiales multinationales dans les pays appliquant des réglementations plus strictes, sans réduction correspondante de l'investissement global des groupes, suggérant principalement un ajustement de la localisation géographique des activités (De Mooij et Liu, 2020)

2.7.2 Enjeux fiscaux majeurs actuels

L'enjeu fiscal majeur en matière de prix de transfert ne résiderait plus principalement dans des manipulations explicites de prix intragroupe, telles qu'observées entre la fin des années 1990 et le début des années 2010, avant le renforcement progressif du cadre normatif international, mais dans la difficulté structurelle d'appliquer le principe de pleine concurrence à des transactions complexes et faiblement comparables.

Selon l'OCDE (2022), les difficultés d'application du principe de pleine concurrence constituent un élément central de l'analyse des prix de transfert, en particulier lorsque les transactions intragroupe sont complexes, rarement observées entre entreprises indépendantes et fondées sur des informations imparfaites. Les Principes reconnaissent que ces caractéristiques compliquent la délimitation des transactions effectives, l'attribution des fonctions et des risques, ainsi que l'identification de résultats de pleine concurrence, et qu'elles peuvent conduire à des divergences d'appréciation entre entreprises et administrations fiscales. En conséquence, l'OCDE (2022) admet explicitement que la fixation des prix de transfert n'est pas une science exacte et qu'il est impossible d'éliminer complètement la subjectivité, notamment dans la sélection des comparables et la réalisation des ajustements de comparabilité, lesquels relèvent d'une question de jugement. L'application du principe de pleine concurrence conduit généralement à un intervalle plutôt qu'à un prix unique, ce qui peut entraîner des divergences d'appréciation et expose les groupes multinationaux à des ajustements et à des différends fiscaux, même en l'absence de comportement agressif (OCDE, 2022).

[20] Le projet sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices (BEPS), lancé par l'OCDE et le G20 en 2013, a été conçu pour répondre à des stratégies de planification fiscale permettant à certaines entreprises multinationales de déplacer des bénéfices vers des juridictions à faible fiscalité, notamment par le recours à des structures de prix de transfert insuffisamment alignées avec la création de valeur. Ce constat a conduit au renforcement des règles internationales de prix de transfert, en particulier à travers les Actions BEPS 8 à 10 et l'Action 13, intégrées dans les Lignes directrices de l'OCDE révisées en 2017 et 2022 (OCDE, 2013).

L'OCDE (2022) explique que certaines transactions présenteraient des difficultés particulières d'application du principe de pleine concurrence, en raison de leur nature économique, de l'absence fréquente de comparables fiables et de la nécessité de recourir à des appréciations économiques lors de la délimitation des transactions. À cet égard, il consacre des cadres analytiques spécifiques aux transactions portant sur les actifs incorporels et le financement intragroupe en reconnaissant que ces catégories requièrent une analyse approfondie fondée sur les faits et circonstances propres à chaque situation, au regard du principe de pleine concurrence.

2.7.2.1 Actif incorporel

L'OCDE (2022, chapitre VI) précise le cadre d'analyse des transactions portant sur les actifs incorporels[21] et met en évidence les difficultés particulières qu'elles soulèvent au regard du principe de pleine concurrence. Il exige que la transaction effective soit délimitée à partir du comportement réel des parties, au-delà des seuls accords contractuels, en tenant compte des fonctions exercées, des actifs utilisés et du contrôle des risques. Les Principes reconnaissent que le caractère souvent spécifique des actifs incorporels et l'absence fréquente de comparables fiables rendent l'analyse de pleine concurrence particulièrement complexe, notamment pour les actifs uniques et de valeur[22]. Ils admettent ainsi que l'évaluation des transactions portant sur des actifs incorporels comporte une incertitude inhérente et repose sur des appréciations économiques, en raison de difficultés structurelles d'application du principe de pleine concurrence, de sorte que ces transactions requièrent une analyse particulièrement approfondie en matière de prix de transfert.

Dans ce contexte, les actions BEPS 8, 9 et 10, publiées par l'OCDE dans leurs rapports finaux en 2015, ont précisément visé à renforcer l'application du principe de pleine concurrence aux transactions impliquant des actifs incorporels. Leur mise en œuvre s'est traduite par la révision des Principes OCDE en 2017, puis par leur consolidation dans la version 2022. L'action BEPS 8 impose que les bénéfices liés aux actifs incorporels soient attribués aux entités exerçant effectivement les fonctions de développement, d'amélioration, de maintenance, de protection et d'exploitation (DEMPE), au-delà de la seule propriété juridique. L'action BEPS 9 limite l'attribution de rendements aux entités qui ne contrôlent pas effectivement les risques ou ne disposent pas de la capacité financière correspondante, tandis que l'action BEPS 10 renforce la possibilité de requalifier ou d'écarter des transactions intragroupe, notamment des redevances liées aux actifs incorporels, lorsqu'elles ne reflètent pas des conditions de pleine concurrence (OCDE, 2022).

[21] L'OCDE (2022, chapitre VI) mentionne, à titre d'exemples d'actifs incorporels, les brevets, marques, noms commerciaux, dessins et modèles, droits d'auteur, licences, logiciels, savoir-faire, procédés industriels, formules, données, ainsi que certains droits contractuels ou juridiques liés à l'exploitation commerciale de ces actifs.

[22] Lorsqu'une transaction impliquant des actifs incorporels est liée à la vente de biens ou à la fourniture de services, l'OCDE (2022) indique que la détermination d'un prix de pleine concurrence dépend d'abord de l'existence de comparables fiables. En leur absence, situation fréquente en présence d'actifs incorporels uniques et de valeur, elle préconise le recours à des méthodes moins dépendantes des comparables, notamment la méthode transactionnelle du partage des bénéfices, fondée sur l'analyse de la contribution des actifs incorporels, des fonctions exercées et des risques assumés (OCDE, 2022, chap. VI).

Toutefois, malgré le renforcement du cadre normatif applicable à l'évaluation intragroupe des actifs incorporels, plusieurs travaux empiriques récents suggéreraient que ces actifs continueraient de jouer un rôle central dans les mécanismes de transfert international de bénéfices via les prix de transfert. Les analyses disponibles indiqueraient que les entreprises présentant une forte intensité en actifs incorporels verraient leurs profits déclarés davantage influencés par les écarts de taux d'imposition entre pays, ce qui serait associé à une plus grande agressivité fiscale. Cette situation s'expliquerait par les caractéristiques propres aux actifs incorporels, notamment la difficulté de leur valorisation, leur caractère souvent unique et l'absence de prix de marché ou de comparables fiables, qui compliqueraient l'application du principe de pleine concurrence et offriraient une marge d'appréciation importante dans la fixation des prix de transfert. En pratique, ces caractéristiques pourraient favoriser l'utilisation des actifs incorporels dans des dispositifs de prix de transfert, notamment lorsque des marques, brevets ou logiciels seraient détenus ou gérés par une entité du groupe située dans une juridiction à faible fiscalité. Les autres filiales pourraient alors verser des redevances intragroupe dont la valorisation, par nature subjective, serait susceptible de conduire à une réallocation partielle des bénéfices vers cette entité et à une concentration des revenus associés dans la juridiction concernée (Crotti, 2021 ; Mediaty et al., 2025 ; Sudaryono & Murwaningsari, 2023 ; Taylor et al., 2015)[23].

2.7.2.2 Financement intra groupe

Dans le cadre du projet BEPS, l'Action 4 vise à limiter l'érosion de la base d'imposition résultant de l'utilisation excessive des déductions d'intérêts et autres frais financiers, en alignant leur déductibilité sur l'activité économique réelle et la capacité bénéficiaire des entités. L'OCDE (2017) identifierait à cet égard un risque spécifique lié à l'utilisation de prêts intragroupe[24], permettant aux groupes multinationaux de générer des charges d'intérêts déductibles supérieures aux charges d'intérêts effectivement supportées à l'égard de créanciers tiers, ces intérêts intragroupe ne respectant pas pleinement le principe de pleine concurrence et ne constituant pas un coût économique réel au niveau consolidé. Une telle situation permettrait de localiser artificiellement des charges financières dans des juridictions à forte fiscalité, tandis que les produits d'intérêts correspondants seraient perçus dans des juridictions à faible imposition, conduisant ainsi à une dissociation entre la répartition des charges financières et la localisation de la création de valeur.

[23] Crotti (2021) réalise une analyse empirique économétrique exploitant des données d'entreprises multinationales couvrant 50 pays, dont la Belgique, sur la période 2006–2017. Mediaty et al. (2025) s'appuient sur une revue systématique de la littérature, portant sur des articles publiés entre 2020 et 2024, sans collecte de données primaires. Taylor et al. (2015) conduisent une étude empirique fondée sur un échantillon d'entreprises multinationales américaines cotées, observées sur la période 2006–2012. Enfin, Sudaryono et Murwaningsari (2023) réalisent une analyse empirique en données de panel sur des entreprises manufacturières indonésiennes, couvrant la période 2018–2020.

[24] L'Action 4 du projet BEPS identifierait également d'autres risques liés aux modalités de financement des groupes multinationaux, notamment celui relatif à la concentration des emprunts auprès de créanciers tiers dans des juridictions à forte fiscalité. En raison de la fongibilité des capitaux, les groupes seraient en mesure de localiser stratégiquement la dette externe dans les États où la déductibilité des intérêts permettrait de réduire le plus efficacement la base imposable, indépendamment de la localisation de l'activité économique et de la création de valeur, ce qui contribuerait également à des phénomènes d'érosion de la base d'imposition **(OCDE, 2017).**

Dans ce contexte, la détermination du taux d'intérêt applicable aux prêts intragroupe apparaîtrait comme un élément central du risque fiscal identifié, dans la mesure où elle influence directement le niveau des charges financières déductibles. L'OCDE (2022, chapitre X) souligne à cet égard que, dans la pratique, il n'existe généralement pas de taux de marché unique mais des fourchettes de taux, de sorte que l'identification d'un taux conforme au principe de pleine concurrence requiert une analyse approfondie et circonstanciée. Cette détermination reposerait sur un ensemble de variables économiquement pertinentes[25], ce qui en ferait un exercice intrinsèquement complexe.

Il en résulterait également que les risques fiscaux liés au financement intragroupe ne seraient pas nécessairement neutralisés par la seule application du principe de pleine concurrence. En effet, des prêts intragroupe pourraient être assortis de taux conformes au marché tout en générant, en volume, des déductions d'intérêts excessives par rapport au coût réel du financement du groupe (OCDE, 2022 ; OCDE, 2017).

Ces risques fiscaux trouvent plusieurs appuis empiriques dans la littérature, notamment dans l'analyse de Goldbach et al. (2021), fondée sur un panel exhaustif de multinationales allemandes observées sur la période 1999–2017. Les auteurs suggèrent que les prêts intragroupe constitueraient un levier central de financement, y compris lorsque la société mère serait située dans une juridiction à forte imposition. Ils mettent en évidence que les incitations fiscales, tant au niveau local qu'au sein du groupe, influenceraient l'ensemble des formes de dette, externe comme intragroupe. Il ressort notamment que les filiales implantées dans des pays à forte imposition auraient tendance à recourir davantage aux prêts intragroupe, tandis que la présence d'une entité faiblement imposée conduirait les groupes à utiliser cette dernière comme source de financement interne. L'étude indique enfin que les prêts intragroupe pourraient se substituer aux emprunts bancaires, permettant aux groupes de remplacer un financement externe par un financement interne et d'ajuster ainsi la localisation des charges d'intérêts au sein du groupe (Goldbach et al., 2021).

Face aux risques structurels d'érosion de la base d'imposition liés aux financements intragroupe, l'OCDE (2017) préconise l'introduction d'une règle générale de limitation de la déductibilité des intérêts visant à plafonner les charges nettes d'intérêts en fonction de la capacité bénéficiaire des entités[26]. Dans le cadre belge, cette approche se traduit par une limitation de la déductibilité des surcoûts d'emprunt à concurrence du montant le plus élevé entre 30 % de l'EBITDA fiscal du contribuable[27] et un seuil fixe de 3 millions

[25] La détermination d'un taux d'intérêt conforme au principe de pleine concurrence dépend notamment de la solvabilité et de la notation de crédit de l'emprunteur, des caractéristiques économiques du prêt (durée, échéance, devise, montant, liquidité, garanties, rang de subordination et clauses financières restrictives), des risques assumés par le prêteur, des conditions économiques et de marché au moment de la transaction, de la disponibilité et de la qualité des transactions comparables et des ajustements de comparabilité nécessaires, ainsi que de l'effet de l'appartenance à un groupe et des options réalistes offertes au prêteur et à l'emprunteur (OCDE, 2022, chapitre X).

[26] Cette approche a été reprise au niveau de l'Union européenne par la directive anti-évasion fiscale (ATAD I) et transposée en droit belge par l'introduction, dans le Code des impôts sur les revenus, d'une règle de limitation de la déductibilité des surcoûts d'emprunt applicable depuis l'exercice d'imposition 2020 (PwC, 2025).

[27] L'EBITDA fiscal (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) est un indicateur de capacité bénéficiaire déterminé à partir du résultat fiscal, avant déduction des charges nettes d'intérêts, des amortissements et de certains ajustements fiscaux, utilisé notamment pour l'application des règles de limitation de la déductibilité des intérêts (CIR 92).

d'euros, les montants non déductibles pouvant être reportés sans limitation dans le temps (PwC, 2025). L'introduction de cette règle vise ainsi à limiter structurellement la possibilité de générer des charges d'intérêts fiscalement déductibles sans lien proportionné avec la performance économique réelle des entreprises.

Il est important de noter également qu'en complément des règles de limitation de la déductibilité des intérêts prévues par l'Action 4 du projet BEPS, l'OCDE (2022, chapitre X) encadrent les financements intragroupe afin de limiter les risques fiscaux qui y sont associés. Ils exigent une analyse préalable de la qualification des instruments financiers, permettant d'apprécier si un financement peut être reconnu comme une dette ou doit être requalifié en fonds propres lorsque des entreprises indépendantes n'auraient pas accordé un prêt dans des conditions comparables. Les Principes insistent également sur une analyse fonctionnelle rigoureuse et sur l'identification des entités qui contrôlent effectivement les risques financiers et disposent de la capacité de les assumer, conditionnant l'attribution de la rémunération associée aux prêts intragroupe. Ces exigences visent à aligner les financements intragroupe sur leur substance économique et à réduire les possibilités d'érosion artificielle de la base d'imposition (OCDE, 2022, chapitre X).

2.8 Audit externe et prix de transfert

2.8.1 Lien entre audit externe et transactions intra-groupe : principes clés de la norme ISA 550

La norme ISA 550 (2022) encadre les responsabilités de l'auditeur externe relatives aux relations et transactions avec les parties liées, parmi lesquelles figurent les transactions intra-groupe. Elle reconnaît que de nombreuses transactions avec des parties liées sont réalisées dans le cadre normal des activités et que, dans ce cas, le risque d'anomalies significatives peut ne pas être supérieur à celui associé à des transactions similaires réalisées avec des parties non liées. Toutefois, la norme précise que, dans certaines situations, la nature des relations et des transactions avec les parties liées peut entraîner des risques plus élevés d'anomalies significatives, notamment en présence de structures organisationnelles complexes ou lorsque certaines transactions ne sont pas conclues à des termes et conditions normales de marché, y compris des transactions conclues sans contrepartie.

Dans ce contexte, ISA 550 (2022) impose à l'auditeur d'acquérir une connaissance suffisante des relations et transactions avec les parties liées afin d'identifier et d'évaluer les risques d'anomalies significatives et de mettre en œuvre des procédures d'audit appropriées pour y répondre. Cette démarche conduit l'auditeur à accorder une attention particulière aux transactions importantes avec des parties liées, et plus spécifiquement à celles conclues en dehors du cadre normal des activités.

Conformément à la norme ISA 550 (2022), une transaction intra-groupe importante conclue en dehors du cadre normal des activités[28] est présumée constituer un risque important d'anomalie significative, ce qui

[28] La norme **ISA 550 (2022)** indique que les opérations conclues en dehors du cadre normal des activités peuvent notamment inclure des opérations complexes en capital, telles que des restructurations ou des acquisitions, ainsi que des opérations réalisées avec des entités off-shore situées dans des pays où les lois sur les sociétés sont déficientes, ces situations étant susceptibles d'accroître le risque d'anomalies significatives dans les états financiers. Bien que la norme ne mentionne pas explicitement les transferts d'actifs incorporels ni les financements intra-groupe, il peut être considéré, au regard des caractéristiques mises en avant par ISA 550 (complexité,

impose à l'auditeur la mise en œuvre de diligences spécifiques. À ce titre, l'auditeur doit acquérir une compréhension de la nature, des termes et de la logique économique de la transaction, examiner les accords sous-jacents, apprécier la cohérence des conditions au regard des explications fournies par la direction, vérifier la correcte comptabilisation de l'opération et s'assurer de l'existence d'une autorisation et d'une approbation appropriées.

Un élément central de cette analyse réside dans l'appréciation de la logique économique de la transaction. Celle-ci consiste notamment à identifier des indicateurs de risque, tels qu'une complexité excessive, des termes commerciaux inhabituels, une absence de logique économique apparente, l'implication de parties liées non identifiées antérieurement ou un mode d'enregistrement comptable inhabituel. Ces éléments ne constituent pas en eux-mêmes des preuves d'anomalie, mais visent à orienter les procédures d'audit vers l'évaluation de la sincérité et de la fiabilité de l'information financière. La norme n'impose toutefois pas à l'auditeur d'évaluer systématiquement si ces transactions sont conclues à des conditions normales de marché. Une telle obligation ne naît que lorsque la direction formule elle-même une assertion à cet égard dans les états financiers, faisant ainsi entrer la question des conditions de concurrence normale dans le champ des assertions auditables (ISA 550, 2022).

Dans ce cas précis, la norme ISA 550 (2022) prévoit que, lorsque les états financiers contiennent une assertion de la direction selon laquelle des transactions avec des parties liées ont été conclues selon des modalités équivalentes à celles de transactions soumises à des conditions de concurrence normale, l'auditeur doit recueillir des éléments probants suffisants et appropriés à l'appui de cette assertion. La norme reconnaît toutefois l'existence de limites pratiques à la démonstration de l'équivalence de l'ensemble des modalités d'une transaction avec celles du marché, ce qui peut entraîner un risque d'anomalie significative propre à l'assertion elle-même. La justification de cette assertion incombe à la direction, et l'auditeur en apprécie la pertinence en examinant le processus suivi, les données utilisées et le caractère raisonnable des hypothèses retenues, y compris lorsque l'assertion est implicite au regard du référentiel comptable applicable[29].

spécificité des termes, structuration inhabituelle ou importance relative), que des transferts significatifs d'actifs incorporels ou des opérations de financement intra-groupe d'une ampleur ou d'une structuration particulière puissent également relever de cette catégorie, sous réserve d'une appréciation fondée sur les faits et circonstances propres à chaque opération.

[29] En droit comptable belge, l'annexe aux comptes annuels (C-cap 6.15) impose la mention des transactions significatives avec des parties liées effectuées dans des conditions autres que celles du marché. Toutefois, en l'absence de critères légaux définissant les "conditions de marché", les entreprises ne sont pas tenues, en pratique, d'évaluer ou de démontrer la pleine concurrence de leurs transactions intra-groupe. Elles recourent dès lors fréquemment à une formulation standard indiquant qu'« en l'absence de critères légaux permettant d'inventorier les transactions conclues à des conditions autres que celles du marché, aucune information n'a pu être reprise dans l'annexe », afin de se conformer à l'obligation d'information sans procéder à une évaluation économique des conditions de marché **(IRE, 2010).**

2.8.2 Influence de l'audit externe sur les stratégies de prix de transfert

Il est important de souligner que la littérature académique portant séparément sur l'optimisation fiscale, le transfert pricing et la qualité de l'audit est abondante. Cependant, les travaux empiriques examinant explicitement le lien direct entre l'audit externe et l'agressivité des prix de transfert demeurent rares.

Toutefois, la littérature empirique mettrait en évidence une association positive entre la qualité de l'audit externe et le recours à des stratégies de prix de transfert fiscalement agressives, lorsque la qualité de l'audit est appréhendée par le recours à un cabinet Big Four. Plusieurs études suggéreraient que cette relation s'expliquerait par la capacité des Big Four à accompagner des structures multinationales complexes, leur expertise fiscale internationale et leurs réseaux mondiaux, qui faciliteraient la mise en œuvre de stratégies de planification fiscale internationale, notamment à travers les mécanismes de prix de transfert (Jones et al., 2018 ; Santos & Silva, 2022 ; Sari et al., 2023).

Dans cette perspective, Santos et Silva (2022) analysent un échantillon de 1 466 sociétés mères cotées issues de 25 pays membres de l'OCDE, dont la Belgique, sur la période 2010–2018, et montrent que le recours à un cabinet Big Four serait associé positivement et significativement à un niveau plus élevé de risque de prix de transfert. Les auteurs observent que les entreprises auditées par des Big Four présenteraient un profil de risque de prix de transfert plus élevé que celles faisant appel à des cabinets non Big Four, sur la base de l'indicateur composite de risque développé dans l'étude [30]. Les résultats empiriques établiraient ainsi une association positive entre audit Big Four et risque de prix de transfert, telle que définie par les auteurs.

Des résultats convergents sont mis en évidence par Sari et al. (2023), qui analysent des entreprises multinationales opérant en Asie du Sud-Est sur la période 2015–2017. Les auteurs montrent que les multinationales auditées par des cabinets Big Four présenteraient, en moyenne, un niveau plus élevé d'agressivité des prix de transfert que celles auditées par des cabinets non Big Four [31]. Ils expliquent ce résultat par l'existence d'une tension analytique inhérente à la qualité de l'audit. D'une part, l'expertise fiscale internationale et les réseaux mondiaux des Big Four permettraient aux entreprises clientes de s'engager plus efficacement dans la planification fiscale internationale, notamment via des transactions de prix de transfert. D'autre part, ces cabinets seraient exposés à des risques accrus de contentieux et de réputation, susceptibles de les inciter à adopter un comportement plus prudent et indépendant. Les résultats empiriques suggèrent toutefois que, dans le contexte étudié, l'effet facilitateur lié à l'expertise des Big Four prévaudrait sur l'effet disciplinant, conduisant à une association positive entre audit Big Four et agressivité des prix de transfert.

[30] Le risque de prix de transfert est mesuré à l'aide d'un indicateur composite captant l'exposition des profits du groupe à d'éventuels ajustements fiscaux. Cet indicateur combine l'exposition de la marge opérationnelle aux variations des taux d'intérêt, l'écart de probabilité de défaut entre la société mère et ses filiales étrangères, la proportion de filiales situées dans des juridictions à fiscalité plus élevée que celle de la société mère, ainsi que la probabilité de contrôle fiscal fondée sur l'indice de robustesse des règles fiscales nationales **(Santos & Silva, 2022).**

[31] Dans **Sari et al. (2023)**, l'agressivité du transfer pricing (TPAG) est mesurée à partir de deux grands indicateurs : (1) l'utilisation de paradis fiscaux, appréhendée par le nombre de filiales situées dans des juridictions à faible fiscalité, et (2) l'intensité des transactions avec des parties liées, mesurée à partir des flux intra-groupe portant sur les actifs, les passifs, les ventes et les charges. Ces indicateurs sont combinés au sein d'un indice composite afin de refléter le degré global d'agressivité des pratiques de prix de transfert.

Enfin, Jones et al. (2018) élargissent l'analyse en examinant un échantillon de 5 912 multinationales issues de 12 pays développés membres de l'OCDE, sur la période 2005–2013. Les auteurs montrent que les entreprises auditées par les Big Four auraient tendance à disposer, en moyenne, de réseaux de filiales en paradis fiscaux plus étendus, l'adoption d'un Big Four étant associée à l'expansion de ces structures. Ils soulignent par ailleurs le rôle central des actifs incorporels, tels que la R&D, les brevets ou les marques, dans l'utilisation des paradis fiscaux, dans la mesure où ces actifs faciliteraient la localisation des profits dans des juridictions à faible fiscalité. Les auteurs suggéreraient que ces filiales offshore, souvent liées à la détention d'actifs incorporels, constitueraient une infrastructure organisationnelle permettant le déplacement des bénéfices au sein des groupes multinationaux, notamment à travers des mécanismes de prix de transfert fondés sur la valorisation et la facturation intra-groupe de ces actifs.

2.9 Cadre analytique de la recherche (Guiding framework)

Nous pouvons désormais, à travers les différents éléments développés dans la revue de littérature, structurer un cadre analytique guidant notre recherche.

Contrairement à une démarche hypothético-déductive classique, l'objectif n'est pas ici de tester des relations de manière binaire en les validant ou en les invalidant, mais plutôt d'explorer et de comprendre les relations entre les variables identifiées, dans une perspective qualitative. Ce cadre analytique s'inscrit dans une logique déductive souple à visée exploratoire et interprétative, et servira de fil conducteur pour l'analyse empirique.

Sur cette base, nous procédons à un bref récapitulatif de la littérature avant de formuler les axes d'analyse guidant notre étude.

2.9.1 Axe d'analyse 1 : Qualité de l'audit externe et optimisation fiscale agressive

La littérature empirique suggérerait l'existence d'une relation négative entre la qualité de l'audit externe et le recours à des formes agressives d'optimisation fiscale. Des audits de haute qualité, caractérisés par des procédures plus rigoureuses et une surveillance accrue, seraient associés à une probabilité plus faible d'adoption de stratégies fiscales agressives. Plusieurs études empiriques internationales mettraient en évidence que les entreprises auditées par des cabinets de haute qualité ou bénéficiant d'une implication accrue de l'auditeur dans les questions fiscales présenteraient des niveaux plus faibles d'évitement fiscal agressif (Kanagaretnam et al., 2015 ; Klassen et al., 2016 ; Watrin et al., 2019). La revue de littérature de Nurhaliza et Payamta (2025) confirmerait cette tendance générale en indiquant que la majorité des études empiriques internationales concluraient à une association négative entre la qualité de l'audit et l'optimisation fiscale agressive. Sur la base de ces travaux, il est possible d'identifier un premier axe d'analyse, portant sur le rôle de la qualité de l'audit externe dans la limitation des pratiques d'optimisation fiscale agressive.

Axe d'analyse 1 : La qualité de l'audit externe est susceptible d'être associée à une limitation du recours à des formes agressives d'optimisation fiscale au sein des multinationales en Belgique.

2.9.2 Axe d'analyse 2 : Qualité de l'audit externe et risques fiscaux en matière de prix de transfert

L'enjeu fiscal majeur en matière de prix de transfert ne résiderait plus principalement dans des manipulations explicites de prix intragroupe, telles que celles qui auraient été observées entre la fin des années 1990 et le début des années 2010, avant le renforcement progressif du cadre normatif international (Cristea et Nguyen, 2016 ; Davies et al., 2018 ; Flaaen, 2017 ; Devereux & Vella, 2015 ; Liu et al., 2020 ; Vicard, 2015). Le risque fiscal principal se situerait désormais dans la difficulté structurelle d'appliquer le principe de pleine concurrence à des transactions de plus en plus complexes et faiblement comparables. À cet égard, l'OCDE (2022) souligne que cette difficulté concernerait notamment les actifs incorporels et les financements intragroupe, en raison de l'absence fréquente de comparables fiables et de la nécessité de recourir à des appréciations économiques fondées sur les faits et circonstances propres à chaque situation. Ces catégories de transactions seraient ainsi identifiées comme des sources prioritaires de risque fiscal en matière de prix de transfert.

S'agissant plus spécifiquement de ces transactions, la littérature empirique confirmerait l'existence de ces risques fiscaux et en mesurerait l'ampleur sur la base de données empiriques internationales.
Tout d'abord, les actifs incorporels continueraient de jouer un rôle central dans les mécanismes de transfert international de bénéfices. Cette situation s'expliquerait par les caractéristiques propres aux actifs incorporels, notamment la difficulté de leur valorisation, leur caractère souvent unique et l'absence de prix de marché ou de comparables fiables, qui compliqueraient l'application du principe de pleine concurrence et offriraient une marge d'appréciation importante dans la fixation des prix de transfert (Crotti, 2021 ; Mediaty et al., 2025 ; Sudaryono & Murwaningsari, 2023 ; Taylor et al., 2015). De manière complémentaire, la littérature identifierait un risque spécifique lié aux financements intragroupe, en particulier aux prêts intragroupe, qui permettraient aux groupes multinationaux de générer des charges d'intérêts déductibles supérieures à celles effectivement supportées auprès de créanciers tiers, non seulement en raison des conditions de rémunération appliquées, mais également du volume d'endettement intragroupe mobilisé. Un tel mécanisme conduirait à une localisation artificielle des charges financières dans des juridictions à forte fiscalité, tandis que les produits d'intérêts correspondants seraient perçus dans des juridictions à faible imposition, entraînant une dissociation entre la répartition des charges financières et la localisation de la création de valeur (Goldbach et al., 2021 ; OCDE, 2017).

Compte tenu du fait que les transactions intra-groupe importantes conclues en dehors du cadre normal des activités sont présumées constituer des risques importants d'anomalie significative, la norme ISA 550 (2022) impose à l'auditeur de concevoir et de mettre en œuvre des procédures d'audit spécifiquement adaptées à ces situations. À ce titre, certaines catégories de transactions intra-groupe — telles que les transferts significatifs d'actifs incorporels ou les opérations de financement intragroupe d'une ampleur ou d'une structuration inhabituelle — peuvent, selon les faits et circonstances propres à chaque cas, être qualifiées de transactions conclues en dehors du cadre normal des activités et, à ce titre, faire l'objet d'une analyse approfondie par l'auditeur. Ces procédures d'audit spécifiques visent notamment à apprécier la logique économique, la cohérence des termes, la correcte comptabilisation et la présentation appropriée de ces opérations, ainsi qu'à s'assurer qu'elles ont été dûment autorisées et approuvées, afin de réduire le risque que les états financiers soient affectés par des anomalies significatives liées aux transactions intra-groupe. Une telle analyse approfondie des opérations concernées pourrait, par ailleurs, contribuer à atténuer les risques fiscaux inhérents à ces transactions, dans la mesure où elle limiterait la mise en œuvre de structures ou de modalités susceptibles d'entraîner une allocation inappropriée des résultats au sein du groupe.

La littérature académique est abondante sur l'optimisation fiscale, les prix de transfert et la qualité de l'audit pris séparément. En revanche, les travaux empiriques analysant directement le lien entre la qualité de l'audit externe et les risques fiscaux liés aux prix de transfert demeurent limités. Certaines études suggéreraient toutefois une association positive entre le recours à un cabinet Big Four et un niveau plus élevé de risque ou d'agressivité en matière de prix de transfert. Cette relation s'expliquerait par l'expertise fiscale internationale et les réseaux mondiaux des Big Four, susceptibles de faciliter la mise en œuvre de stratégies de planification fiscale internationale, notamment via l'utilisation d'actifs incorporels et de structures offshore (Jones et al., 2018 ; Santos & Silva, 2022 ; Sari et al., 2023).

Sur la base de notre revue de la littérature, il ressort que les liens entre les risques fiscaux en matière de prix de transfert et la qualité de l'audit externe apparaissent complexes et parfois opposés. La littérature mettrait en évidence l'existence d'un lien clair entre ces deux variables, tout en indiquant qu'une série de variables clés serait susceptible d'influencer cette relation. Toutefois, à l'état actuel des connaissances, les résultats empiriques disponibles ne permettraient pas d'établir de manière univoque le sens de cette relation, qu'elle soit positive ou négative.

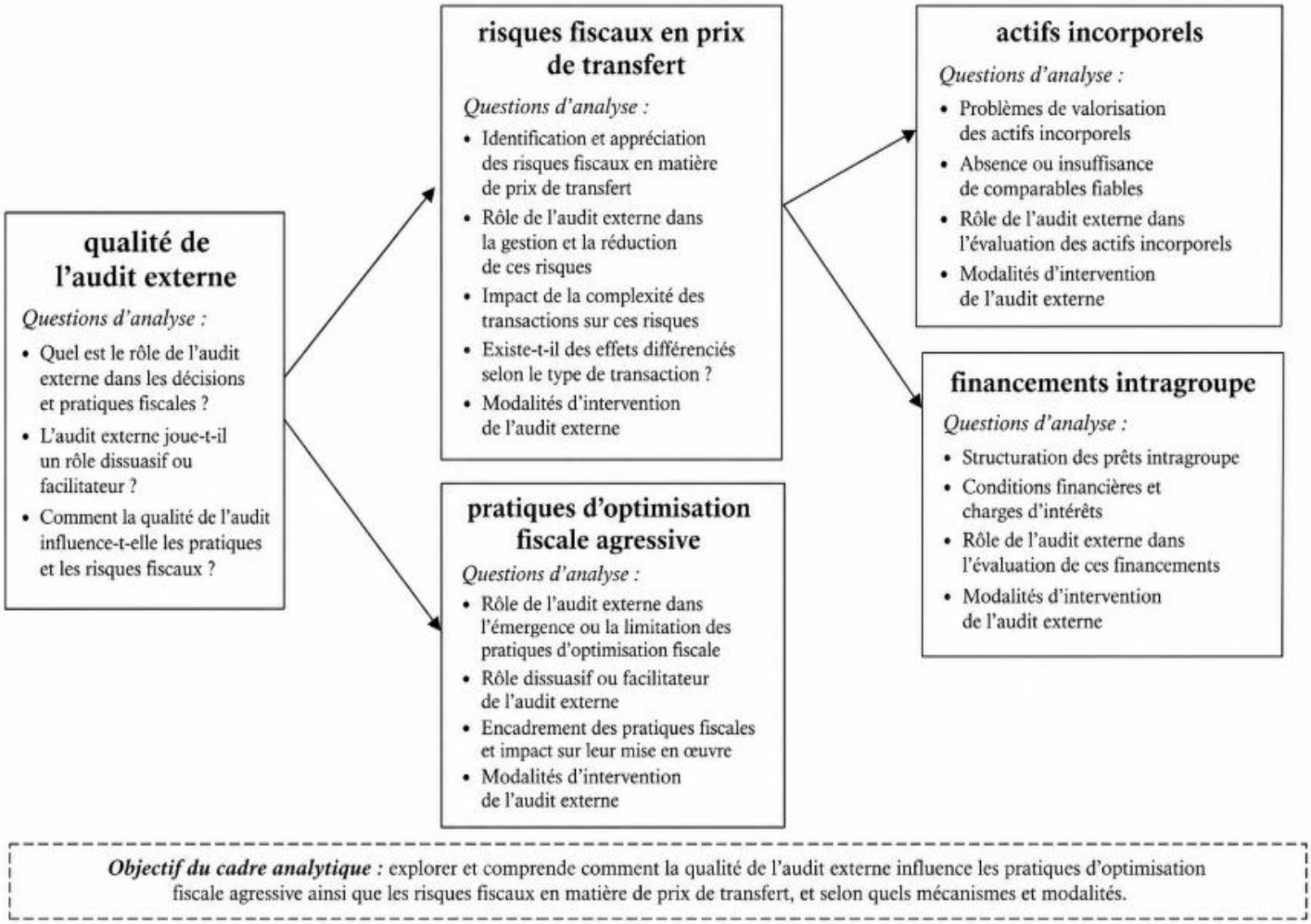
Dans ce contexte, la présente recherche s'appuie sur un deuxième axe d'analyse visant à examiner les interactions entre la qualité de l'audit externe et les risques fiscaux en matière de prix de transfert. Compte tenu du fait que la littérature identifie deux sources majeures de risques fiscaux dans ce domaine, les actifs incorporels et les financements intragroupe, cet axe est décliné en deux dimensions analytiques distinctes, permettant d'examiner plus finement ces différents canaux de risque.

Axe d'analyse 2 : La qualité de l'audit externe impacterait les risques fiscaux en matière de prix de transfert au sein des multinationales en Belgique.

Axe d'analyse 2a : rôle de la qualité de l'audit externe dans les risques fiscaux liés aux actifs incorporels.

Axe d'analyse 2b : rôle de la qualité de l'audit externe dans les risques fiscaux liés aux financements intragroupe.

Tableau 1 – Cadre analytique de la recherche



Source : Production personnelle de l'auteur

3 Méthodologie de la partie empirique

3.1 Justification de la méthodologie

La partie empirique de ce mémoire s'inscrit dans une démarche qualitative, en cohérence avec le cadre analytique (guiding framework) développé à partir de la revue de littérature. Ce cadre ne vise pas à tester des relations de manière binaire, mais à orienter l'analyse et à structurer la compréhension des phénomènes étudiés, en identifiant les principales dimensions et interactions à explorer.

La recherche qualitative mobilisée dans ce mémoire repose sur quatre activités principales : la problématisation fondée sur l'analyse de la littérature, la collecte de matériaux empiriques, l'analyse des données recueillies ainsi que la rédaction des résultats. Ces différentes étapes peuvent être menées de manière séquentielle ou itérative (Lejeune, 2019). Dans le cadre de ce travail, elles ont été conduites principalement de manière séquentielle, tout en conservant une certaine flexibilité propre aux démarches qualitatives.

Dans un premier temps, la revue de la littérature a permis de préciser l'objet de recherche et de construire un cadre analytique, mettant en évidence les relations potentielles entre la qualité de l'audit externe, les pratiques d'optimisation fiscale agressive et les risques fiscaux en matière de prix de transfert. Ce cadre a servi de fil conducteur pour l'ensemble de la démarche empirique, en guidant la formulation des questions d'analyse et l'organisation des données.

L'objectif principal de ce mémoire est de mieux comprendre le rôle de l'auditeur externe dans l'identification et la gestion des risques fiscaux liés aux prix de transfert au sein des multinationales en Belgique. Ces questions étant complexes et les relations mises en évidence dans la littérature parfois nuancées, le choix d'une approche qualitative s'est imposé. Elle permet d'explorer plus finement les pratiques, les perceptions des acteurs et les mécanismes en jeu, plutôt que de se limiter à une analyse statistique de relations prédéfinies.

La collecte des données empiriques s'est appuyée sur des entretiens semi-structurés, offrant une flexibilité dans la conduite des échanges tout en garantissant une cohérence avec les thèmes issus du cadre analytique[32]. Ce dispositif permet d'explorer les différentes dimensions identifiées tout en laissant émerger des éléments nouveaux issus du terrain.

[32] Le guide d'entretien est à retrouver à l'annexe 1 "Questionnaire pour la recherche empirique".

Enfin, la démarche adoptée s'inscrit dans une logique déductive souple, avec une visée exploratoire. Le cadre analytique construit à partir de la littérature sert avant tout de guide pour structurer l'analyse. Il ne s'agit pas de le valider ou de l'invalider strictement, mais plutôt de l'utiliser, de l'enrichir et, si nécessaire, de l'ajuster au regard des données recueillies sur le terrain. Cette articulation entre cadre théorique et données empiriques permet ainsi de mieux comprendre les mécanismes par lesquels la qualité de l'audit externe peut influencer les pratiques fiscales et les risques qui y sont associés.

3.2 Choix de l'échantillon

Dans le cadre de cette recherche qualitative, neuf entretiens semi-structurés ont été réalisés, d'une durée comprise entre trente minutes et une heure. L'objectif de ces entretiens était de mieux comprendre, de manière concrète, les différents aspects mis en évidence dans notre cadre analytique, en donnant la parole à des professionnels directement concernés par ces enjeux.

Le choix de l'échantillon s'inscrit dans une logique ciblée, en lien avec notre problématique. Il ne s'agit pas ici de rechercher une représentativité statistique, mais plutôt de recueillir des points de vue variés permettant d'appréhender la complexité des relations entre la qualité de l'audit externe et les risques fiscaux en matière de prix de transfert.

Notre échantillon se compose de trois groupes d'acteurs : des experts fiscaux, des réviseurs d'entreprises et des représentants d'autorités de supervision. Ce choix s'explique par le fait que ces acteurs interviennent à différents niveaux dans la gestion et le contrôle des risques fiscaux. Le croisement de leurs perspectives permet ainsi d'avoir une vision plus complète et nuancée des pratiques observées sur le terrain.

Tous les participants ont donné leur accord pour l'enregistrement des entretiens, ce qui a permis de retranscrire leurs propos de manière fidèle[33]. Certaines informations sensibles, notamment des noms de clients ou des données confidentielles, ont été anonymisées. Par ailleurs, par souci de confidentialité, nous avons pris la décision de ne pas divulguer l'identité des participants.

[33] Les retranscriptions complètes des différents entretiens sont à retrouver dans les annexes 2 à 11.

La composition de l'échantillonnage est la suivante :

Tableau 2 – Aperçu de l'échantillonnage

# Entretien	Nom	Fonction	GROUPE CIBLE	Structure	Date
#1	Intervenant A	Associé Tax	Expert fiscal	BIG FOUR	24 mars 2026
#2	Intervenant B	Associé Tax	Expert fiscal	BIG FOUR	30 mars 2026
#3	Intervenant C	Associé Audit et Reviseur d'entreprises	Réviseur d'entreprises	BIG FOUR	2 avril 2026
#4	Intervenant D	Autorité Compétente	Autorité Compétente	Autorité Compétente	7 avril 2026
#5	Intervenant E	Directeur Transfer Pricing	Expert fiscal	BIG FOUR	8 avril 2026
#6	Intervenant F	Associé Audit et Reviseur d'entreprises	Réviseur d'entreprises	BIG FOUR	15 avril 2026
#7	Intervenant G	Expert en prix de transfert	Expert fiscal	BIG FOUR/OCDE	15 avril 2026
#8	Intervenant H	Senior Manager Audit et Reviseur d'entreprises	Réviseur d'entreprises	BIG FOUR	22 avril 2026
#9	SPF Finances	Autorité Compétente	Autorité Compétente	SPF Finances	23 avril 2026

Source : Production personnelle de l’auteur

4 Résultat

Dans cette partie, nous présentons les résultats issus des entretiens réalisés. L'analyse des données a été organisée en lien direct avec les différents axes de notre cadre analytique. Les résultats sont ainsi structurés autour des principales thématiques identifiées dans la revue de la littérature, notamment le rôle de l'audit externe, les pratiques d'optimisation fiscale et les risques fiscaux en matière de prix de transfert.

Cette organisation permet de mettre en évidence les éléments récurrents, les divergences de points de vue ainsi que les mécanismes évoqués par les différents participants en lien avec les dimensions analysées.

4.1 Optimisation fiscale agressive et qualité d'audit externe

L'analyse des entretiens met en évidence une perception globalement commune selon laquelle la qualité de l'audit externe contribue à limiter le recours à des pratiques d'optimisation fiscale agressive. Cette influence apparaît toutefois indirecte et encadrée, et varie selon les acteurs interrogés.

De manière générale, les répondants estiment que l'audit externe joue un rôle d'encadrement, en rendant les risques fiscaux plus visibles dans les états financiers et en incitant les entreprises à adopter une approche plus prudente. L'intervention de l'auditeur conduit notamment à matérialiser certains risques à travers des provisions ou des ajustements comptables, ce qui peut décourager la mise en place de positions fiscales trop agressives. **Comme l'illustre l'intervenant A (Expert fiscal),** l'auditeur peut exiger la reconnaissance de provisions fiscales, ce qui « rend le risque visible et coûteux à court terme », incitant ainsi les entreprises à adopter des positions plus prudentes. Dans le même sens, plusieurs répondants soulignent que la perspective d'un impact sur l'opinion d'audit constitue un facteur dissuasif important.

Au-delà de cet effet dissuasif, les entretiens mettent en évidence que l'audit externe s'inscrit avant tout dans un cadre de contrôle limité par son mandat. L'intervention de l'auditeur repose sur une approche fondée sur le risque et la matérialité, ce qui implique une focalisation sur les éléments significatifs, sans analyse exhaustive de l'ensemble des positions fiscales. En pratique, cette limitation se traduit par une intervention parfois perçue comme formelle, centrée sur la présence de documentation plutôt que sur une remise en cause approfondie des montages fiscaux. **Comme le souligne l'intervenant E (Expert fiscal),** l'analyse de questions fiscales par l'auditeur peut parfois s'apparenter à une logique de « tick the box », dans laquelle la documentation est collectée sans être systématiquement remise en question. Cette situation s'explique notamment par des contraintes de temps, de budget et de ressources, ainsi que par la distinction entre le rôle de l'auditeur et celui du fiscaliste.

Cette limite s'explique notamment par une différence fondamentale d'approche entre l'audit externe et l'analyse fiscale. Plusieurs répondants soulignent que l'auditeur se concentre avant tout sur la fiabilité des états financiers et sur la correcte estimation des risques fiscaux dans les comptes, alors que l'analyse fiscale vise à déterminer la conformité des pratiques au regard des règles fiscales et économiques. **Comme le met en évidence l'intervenant G (Expert fiscal),** l'auditeur s'inscrit dans une logique de prudence et de validation des positions bilancielles, tandis que les fiscalistes s'intéressent davantage à la réalité

économique des transactions et à la détermination du « juste prix ». Cette différence d'approche explique en partie que certaines problématiques fiscales ne fassent pas l'objet d'une analyse approfondie dans le cadre de l'audit.

Dans le prolongement de cette distinction, les entretiens mettent en évidence un niveau d'interaction encore limité entre les auditeurs et les experts fiscaux. Plusieurs répondants indiquent que les échanges se concentrent principalement sur les impacts comptables des risques fiscaux, notamment en matière de provisions, plutôt que sur les aspects techniques des montages ou des politiques fiscales. Cette faible interaction s'explique à la fois par des différences de périmètre d'intervention et par des contraintes opérationnelles, mais elle peut également limiter la capacité de l'audit à appréhender certaines problématiques fiscales plus complexes. Ainsi, même lorsque des expertises fiscales existent au sein des groupes ou des cabinets, leur mobilisation dans le cadre de l'audit reste souvent partielle et ciblée.

Par ailleurs, plusieurs éléments contextuels apparaissent comme déterminants dans la limitation des pratiques fiscales agressives. Les répondants insistent notamment sur le renforcement du cadre réglementaire et sur l'importance croissante des enjeux de conformité. Les entreprises, en particulier les groupes structurés, semblent aujourd'hui davantage orientées vers la maîtrise des risques fiscaux que vers la recherche d'optimisation agressive. Ce phénomène est également renforcé par le risque réputationnel, qui affecte à la fois les entreprises et les cabinets d'audit, et qui contribue à encadrer les comportements. Dans ce contexte, l'audit externe s'inscrit dans un ensemble plus large de mécanismes de gouvernance et de contrôle.

Enfin, une divergence marquée apparaît avec le point de vue de l'administration fiscale, qui adopte une position nettement plus critique quant à l'impact de l'audit externe. **Selon le SPF Finances,** l'audit externe n'a, en pratique, pas d'effet sur le recours à des pratiques d'optimisation fiscale agressive. Cette position s'explique notamment par le fait que, dans le cadre de ses contrôles, l'administration fiscale n'a pas accès aux travaux d'audit relatifs aux matières fiscales, de sorte qu'elle ne peut ni s'y référer ni les intégrer dans son appréciation des situations fiscales. Par ailleurs, les autorités fiscales mènent une analyse autonome, plus approfondie et orientée vers la conformité fiscale, ce qui réduit encore davantage l'influence potentielle de l'audit externe sur les comportements fiscaux des entreprises. Cette perception contraste avec celle des autres acteurs interrogés, pour lesquels l'audit constitue un mécanisme d'encadrement supplémentaire, sans toutefois se substituer aux dispositifs de contrôle fiscal.

Dans l'ensemble, les résultats mettent en évidence un rôle de l'audit externe principalement dissuasif et encadrant, mais dont la portée reste limitée par son périmètre d'intervention et par les spécificités du contexte dans lequel évoluent les entreprises.

4.2 Risques fiscaux en matière de prix de transfert et qualité d'audit externe

4.2.1 Actifs incorporels

L'analyse des entretiens montre que les actifs incorporels sont perçus par l'ensemble des répondants comme l'un des domaines les plus sensibles en matière de prix de transfert. Cette sensibilité s'explique principalement par leur caractère difficilement observable, leur mobilité au sein des groupes multinationaux et la complexité de leur valorisation. Plusieurs répondants soulignent que les actifs incorporels, tels que les marques, brevets, licences, technologies, logiciels ou fonds de commerce, peuvent faire l'objet de transferts intragroupe dont les montants sont significatifs et dont la justification économique peut être délicate à apprécier. Le risque principal ne réside donc pas uniquement dans l'existence de la transaction, mais surtout dans la manière dont la valeur est déterminée, documentée et justifiée. **Le SPF Finances** résume cette difficulté en indiquant que, pour les actifs incorporels, « le moindre ajustement d'un paramètre peut entraîner une variation considérable des montants », ce qui rend la matière particulièrement grise et sujette à discussion. Cette idée est également partagée par plusieurs réviseurs, qui considèrent que les transactions sur actifs incorporels sont rares, mais qu'elles deviennent centrales lorsqu'elles apparaissent dans un dossier en raison de leur importance financière et de leur degré élevé de jugement.

Un premier élément fortement récurrent concerne la valorisation des actifs incorporels. Les répondants s'accordent sur le fait qu'il n'existe généralement pas de valeur unique ou parfaitement objective pour ce type d'actifs. La valeur dépend d'hypothèses, de projections, de méthodes d'évaluation et de paramètres parfois très sensibles, tels que les flux futurs attendus, les taux d'actualisation, les taux de croissance ou encore la durée d'exploitation de l'actif. Cette subjectivité crée un espace d'incertitude important, à la fois pour l'entreprise, pour l'auditeur et pour l'administration fiscale.

De manière générale, les travaux des réviseurs sur les transactions significatives portant sur des actifs incorporels visent à apprécier la cohérence économique de l'opération et à s'appuyer sur les éléments justificatifs disponibles. **Comme l'illustre l'intervenant F (Réviseur d'entreprises),** cela passe notamment par « l'obtention du contrat, la compréhension du rationnel économique et la revue des modèles de valorisation ». Cette approche montre que l'audit externe peut contribuer à structurer l'analyse de la transaction, mais qu'il dépend fortement de la qualité des documents mis à disposition par l'entreprise.

Un deuxième résultat important concerne la place de la substance économique dans l'appréciation des risques liés aux actifs incorporels. Les experts fiscaux insistent particulièrement sur la nécessité d'aller au-delà de la propriété juridique de l'actif pour analyser où se situent réellement les fonctions créatrices de valeur. Cette idée revient notamment à travers les fonctions DEMPE, c'est-à-dire le développement, l'amélioration, la maintenance, la protection et l'exploitation des actifs incorporels. Comme expliqué par les experts fiscaux, la simple détention juridique d'un brevet, d'une marque ou d'un logiciel dans une entité du groupe ne suffit pas à justifier l'attribution de la valeur économique à cette entité. Il faut également vérifier que les fonctions effectives, les équipes, les risques assumés et les ressources nécessaires se trouvent bien dans l'entité concernée. **L'intervenant A (Expert fiscal)** souligne ainsi que « la simple propriété juridique d'un brevet ou d'un logiciel dans un pays ne suffit plus à attribuer toute la valeur à cette entité ». **L'intervenant E (Expert fiscal)** rejoint cette idée en expliquant que l'administration fiscale cherche à

comprendre si les fonctions DEMPE ont été respectées et si l'entité qui détient ou exploite l'actif incorporel dispose réellement de la substance nécessaire. Ces éléments montrent que le risque fiscal est fortement lié à l'écart potentiel entre la structure juridique du groupe et la réalité économique des fonctions exercées. Les répondants estiment que le rôle du réviseur sur les aspects liés aux fonctions DEMPE reste globalement limité. Si celui-ci peut vérifier qu'une documentation existe et s'assurer de la cohérence générale entre la structure et les opérations, il ne va généralement pas jusqu'à analyser en profondeur la répartition effective des fonctions de création de valeur. Autrement dit, le réviseur peut identifier les incohérences les plus visibles, mais l'analyse fine de la substance économique, au cœur des fonctions DEMPE, dépasse souvent son champ d'intervention.

Les entretiens révèlent ensuite que la qualité de l'audit externe peut réduire certains risques liés aux actifs incorporels, mais principalement lorsque la transaction est significative, complexe ou identifiée comme risquée. Les réviseurs d'entreprises considèrent généralement que leur intervention peut avoir un effet préventif, dans la mesure où elle oblige l'entreprise à documenter la transaction, à expliciter son rationnel économique et à justifier la valeur retenue. Lorsqu'un actif incorporel est transféré au sein d'un groupe, l'auditeur peut demander des conventions, des rapports de valorisation, des analyses internes ou externes, ainsi que des explications sur les méthodes utilisées. Ce processus peut amener l'entreprise à renforcer sa documentation ou à corriger certains éléments avant un éventuel contrôle fiscal. Dans cette logique, l'audit externe agit comme un regard critique sur les flux intragroupe. **L'intervenant F (Réviseur d'entreprises)** indique que l'intervention du réviseur permet de « réduire le risque car cela apporte un regard critique et externe sur les flux mis en place ». De manière similaire, **l'intervenant C (Réviseur d'entreprises)** explique que, lorsqu'une transaction importante est identifiée, l'auditeur va chercher à comprendre pourquoi elle a été réalisée, quelle est sa justification économique, comment elle a été valorisée et si elle est suffisamment documentée. Les réviseurs soulignent toutefois que, dans la majorité des cas, les groupes concernés sont déjà bien encadrés en amont. Il s'agit souvent d'entreprises matures, accompagnées par des experts fiscaux internes ou externes, qui disposent déjà de documentations et d'analyses structurées avant même l'intervention de l'auditeur. Comme le souligne **l'intervenant H (Réviseur d'entreprises),** ces entreprises sont généralement « entourées de bonnes équipes de conseil », ce qui contribue à sécuriser les transactions en amont. Dans ce contexte, l'audit externe vient davantage compléter et challenger un cadre déjà existant, plutôt que de constituer le principal mécanisme de gestion du risque.

Cependant, certains répondants nuancent fortement cette capacité de réduction du risque. Les experts fiscaux soulignent que les auditeurs ne vont pas toujours jusqu'à challenger techniquement les méthodes de prix de transfert ou les hypothèses retenues dans les rapports de valorisation. Dans plusieurs cas, leur intervention semble davantage centrée sur la présence d'une documentation que sur une remise en question approfondie du contenu de cette documentation. **L'intervenant B (Expert fiscal)** indique ainsi que l'auditeur peut parfois se limiter à vérifier qu'un contrat existe et que les montants comptabilisés correspondent au contrat, alors qu'un audit de meilleure qualité devrait, selon lui, examiner la manière dont la rémunération ou le prix de cession a été déterminé. Cette distinction revient également chez **l'intervenant E (Expert fiscal),** qui estime que l'auditeur peut obtenir un rapport de valorisation pour se conforter dans son audit, mais qu'il ne va pas nécessairement « se plonger dedans pour challenger ». Les experts fiscaux interrogés mettent donc en évidence un écart entre ce qu'un audit de qualité pourrait théoriquement apporter et ce qui est réellement observé dans la pratique.

La question des compétences spécialisées apparaît alors comme un élément central. Les répondants reconnaissent que les transactions portant sur les actifs incorporels nécessitent souvent des connaissances techniques dépassant le champ habituel de l'audit financier. La valorisation d'une marque, d'un brevet ou d'une technologie implique des méthodes financières complexes, mais aussi une compréhension fiscale et économique du prix de transfert. Plusieurs réviseurs expliquent dès lors qu'ils font appel à des experts fiscaux ou à des spécialistes en évaluation lorsque la transaction dépasse leur niveau de compétence ou lorsque les montants sont significatifs. **L'intervenant H (Réviseur d'entreprises)** indique par exemple que, pour les transactions complexes portant sur des actifs incorporels, elle fait régulièrement appel à des experts internes de son cabinet spécialisés en évaluation afin de s'assurer du caractère raisonnable de la valorisation et de l'absence de surévaluation. Cette intervention d'experts est perçue comme un facteur important de qualité, car elle permet à l'auditeur de ne pas se limiter à une vérification formelle, mais d'obtenir une assurance plus solide sur les hypothèses et les modèles utilisés. Toutefois, cette mobilisation d'experts reste dépendante du niveau de risque, de la matérialité et des contraintes de budget. Les répondants insistent sur le fait que l'auditeur ne peut pas analyser toutes les transactions avec le même niveau de profondeur. L'approche d'audit repose sur une logique de sélection des risques significatifs : seules les transactions jugées matérielles ou complexes feront l'objet de travaux plus approfondis. Cette logique est largement admise par les réviseurs, qui rappellent que leur mission consiste à émettre une opinion sur les états financiers, et non à réaliser un audit complet de prix de transfert.

Les contraintes budgétaires apparaissent comme un élément déterminant dans l'étendue des travaux de l'auditeur sur les actifs incorporels. Du point de vue des experts fiscaux, elles limitent concrètement la profondeur des analyses réalisées : comme le souligne **l'intervenant B (Expert fiscal),** les auditeurs ont tendance, en pratique, à se concentrer sur des vérifications formelles sans aller jusqu'à analyser en détail les méthodes de valorisation ou les hypothèses retenues, en raison notamment de la pression sur les budgets d'audit. Cette limitation est également reconnue par les réviseurs d'entreprises, qui confirment que le recours à des experts fiscaux ou à des spécialistes en valorisation engendre des coûts supplémentaires non systématiquement prévus dans le budget initial, ce qui conduit à adapter l'étendue des travaux en fonction de la matérialité et du niveau de risque. Toutefois, cette contrainte doit être nuancée lorsque des risques fiscaux significatifs sont identifiés : comme l'explique **l'intervenant H (Réviseur d'entreprises),** il est alors possible de recourir à des « scope exceptions », permettant d'impliquer des experts et d'approfondir l'analyse, ces interventions étant généralement facturées séparément au client. Ainsi, si les contraintes budgétaires peuvent limiter l'analyse en pratique, elles n'excluent pas la mise en place de travaux plus approfondis lorsque les enjeux le justifient.

Les autorités compétentes adoptent une position plus réservée que les autres acteurs interrogés, qu'il s'agisse des réviseurs d'entreprises ou des experts fiscaux, quant à l'impact réel de l'audit externe. Du point de vue du **SPF Finances,** la qualité de l'audit externe n'a pas d'impact sur les risques fiscaux liés aux transferts intragroupe d'actifs incorporels. Cette position repose sur deux arguments principaux. Premièrement, l'administration fiscale et l'auditeur ne travaillent pas avec les mêmes seuils de matérialité. À titre d'illustration, **le SPF Finances** indique que « pour une société réalisant 2 milliards de chiffre d'affaires, une erreur d'un million d'euros peut être non significative pour un auditeur, alors qu'elle constitue, pour notre administration, une erreur importante pouvant entraîner un redressement ». Deuxièmement, l'administration considère que l'auditeur ne vérifie généralement pas l'ensemble des hypothèses contenues dans les rapports de valorisation. **Selon le SPF Finances,** l'auditeur va souvent constater qu'une valorisation existe, mais ne remettra presque jamais en cause en profondeur les paramètres retenus par le presta-

taire externe ou par l'entreprise. Cette différence de profondeur dans l'analyse explique pourquoi l'administration ne peut pas se fonder sur le rapport du réviseur pour considérer que le risque fiscal est maîtrisé ou réduit. Cette position contraste avec celle des deux autres groupes cibles, qui reconnaissent certaines limites mais considèrent malgré tout que l'intervention des auditeurs externes améliore la documentation et contribue à réduire certains risques.

4.2.2 Financements intragroupe

L'analyse empirique montre que les financements intragroupe constituent une catégorie de transactions très fréquente au sein des groupes multinationaux, mais dont le niveau de risque est perçu de manière plus nuancée que pour les actifs incorporels. Les répondants s'accordent sur le fait que ces opérations font partie du fonctionnement habituel des grands groupes : prêts intragroupe, cash pooling, centres de trésorerie ou mécanismes de redistribution de liquidités entre entités. Contrairement aux transferts d'actifs incorporels, souvent plus rares et plus visibles, les financements intragroupe apparaissent comme des flux plus courants, parfois perçus comme moins immédiatement sensibles dans une mission d'audit. **L'intervenant C (Réviseur d'entreprises)** résume cette idée en expliquant que « dans tous les groupes multinationaux, tu as des financements intra-groupes », notamment pour répondre à des besoins de trésorerie, financer des investissements, soutenir le démarrage d'une activité ou couvrir des pertes.

Le principal risque fiscal identifié par les répondants concerne la détermination du taux d'intérêt appliqué aux prêts intragroupe. Plusieurs intervenants soulignent que cette question est technique et complexe, car elle suppose d'apprécier le taux de référence, le spread, la notation de crédit de l'emprunteur, le niveau de risque assumé et les conditions qui auraient été appliquées entre parties indépendantes. **Le SPF Finances** insiste particulièrement sur ce point en expliquant que « l'élément central ici réside dans la détermination du taux d'intérêt », tout en précisant que le spread est généralement contestable parce qu'il repose sur des hypothèses liées au risque de crédit. Dans le cas des financements, la discussion porte davantage sur la cohérence du taux, la capacité réelle de l'entité à supporter un risque financier et la justification économique du mode de financement retenu.

Un autre élément important ressort des entretiens : l'analyse du financement intragroupe ne peut pas se limiter à la vérification du taux d'intérêt. Plusieurs répondants soulignent que l'analyse fonctionnelle de l'entité financée ou de l'entité prêteuse est également centrale. Autrement dit, il ne suffit pas de démontrer qu'un taux est proche du marché, il faut aussi s'interroger sur la logique même de l'opération. L'entité avait-elle réellement besoin d'un prêt ? Était-elle en mesure de supporter un endettement ? Le financement aurait-il dû prendre la forme de dette ou plutôt de capital ? **Le SPF Finances** insiste sur ce point en indiquant qu'avant même de discuter du taux ou de la notation de crédit, il faut examiner si l'entité est capable d'assumer le risque financier lié à la transaction. Cette approche montre que le risque fiscal peut porter à la fois sur la rémunération du financement et sur la structure financière elle-même.

Les entretiens mettent également en évidence l'importance croissante des règles encadrant la déductibilité des intérêts et les transactions financières intragroupe. Certains experts fiscaux rappellent que le cadre fiscal s'est renforcé, notamment avec les règles de limitation de déduction d'intérêts et les évolutions issues des travaux internationaux. **L'intervenant G (Expert fiscal)** souligne ainsi que les règles de limitation, notamment celles liées au seuil de 30 % de l'EBITDA, peuvent conduire à une requalification fiscale ou à

une limitation de la déduction, même lorsqu'une transaction est économiquement justifiée. **L'intervenant A (Expert fiscal)** insiste, quant à lui, sur l'évolution des lignes directrices relatives aux transactions financières, notamment en matière de cash pooling. Selon lui, les groupes doivent désormais démontrer la substance opérationnelle et la répartition réelle des risques, car un cash-pool leader qui n'assume qu'une fonction administrative ne peut pas capter l'ensemble des bénéfices liés aux synergies de trésorerie. Ces éléments montrent que les financements intragroupe ne sont pas uniquement une question de taux : ils impliquent aussi une réflexion sur la substance, les fonctions exercées et la répartition des bénéfices au sein du groupe.

S'agissant du rôle de l'audit externe, certains répondants reconnaissent que l'auditeur peut contribuer à encadrer certains risques, principalement à travers la demande de documentation, la compréhension des flux, la vérification des conventions et l'analyse de la cohérence générale des taux appliqués. Lorsqu'un financement intragroupe est significatif, l'auditeur peut examiner les contrats, les tableaux de réconciliation intragroupe, les études de benchmarking et les éléments justifiant le taux d'intérêt retenu. **L'intervenant A (Expert fiscal)** explique que les auditeurs réalisent généralement un examen "high level", en vérifiant la cohérence économique et la documentation, et qu'ils peuvent solliciter un fiscaliste lorsque l'enjeu est matériel. Dans cette logique, l'audit agit comme un filtre : il ne remplace pas un contrôle fiscal, mais il peut détecter des situations manifestement éloignées de la réalité économique et demander des ajustements ou des provisions si nécessaire.

Les réviseurs d'entreprises confirment une approche fondée sur le risque et la matérialité, dans laquelle l'audit externe vise avant tout à obtenir une compréhension globale des flux financiers intragroupe, sans pour autant en analyser systématiquement tous les détails. L'étendue des travaux dépend ainsi du caractère significatif des transactions : comme l'explique **l'intervenant F (Réviseur d'entreprises)**, il s'agit principalement de comprendre les taux appliqués aux prêts intragroupe ou au cash pooling et d'en apprécier la cohérence avec le marché, tout en tenant compte du niveau de risque, sachant que les flux jugés non significatifs ne feront pas l'objet d'une analyse approfondie. Cette logique est également confirmée par **l'intervenant C (Réviseur d'entreprises)**, qui explique que les auditeurs se concentrent souvent sur la réconciliation entre entités et la présence de conventions, sans nécessairement contester des écarts de taux limités. Dans ce contexte, la documentation joue un rôle central dans la gestion des risques liés aux financements intragroupe : les réviseurs d'entreprises insistent sur l'importance des conventions de prêt, des analyses de taux et des études de benchmarking permettant de justifier que les conditions appliquées respectent le principe de pleine concurrence. **L'intervenant H (Réviseur d'entreprises)** souligne à cet égard que ces études de benchmarking constituent un élément essentiel, régulièrement attendu par les auditeurs, qui peuvent formuler des recommandations en leur absence. Ainsi, le rôle de l'audit externe consiste moins à recalculer le prix de transfert qu'à inciter l'entreprise à structurer et documenter correctement sa position.

Toutefois, plusieurs répondants nuancent fortement l'impact réel de l'audit externe sur ces risques. Les experts fiscaux, en particulier, estiment que les financements intragroupe sont souvent moins challengés par les auditeurs que les actifs incorporels. **L'intervenant B (Expert fiscal)** indique qu'il reçoit rarement, voire jamais, des demandes d'auditeurs visant à vérifier si un taux d'intérêt intragroupe est justifiable. Selon lui, ces transactions sont peut-être encore moins examinées que les transactions sur actifs incorporels, notamment parce qu'elles sont plus courantes et donc perçues comme moins risquées par les auditeurs. **L'intervenant E (Expert fiscal)** rejoint cette idée en expliquant que les transactions financières

intragroupe sont souvent moins matérielles que les transferts d'intangibles et peuvent donc plus facilement passer sous le seuil de matérialité de l'audit. Cette perception met en évidence une tension importante : les financements intragroupe peuvent être fiscalement sensibles, mais ne sont pas toujours considérés comme prioritaires dans l'audit financier lorsque les montants ne dépassent pas certains seuils.

Les autorités compétentes adoptent également une position prudente, voire critique, quant à l'impact de l'audit externe. **L'autorité compétente D** considère que, si les financements sont significatifs et présentent un risque, le réviseur doit comprendre la valorisation derrière ces opérations et ne pas se limiter à une simple réconciliation des positions intragroupe. **Le SPF Finances** va plus loin en considérant que la qualité de l'audit n'influence pas les risques fiscaux liés aux financements intragroupe, car l'analyse d'un taux de marché et d'une analyse fonctionnelle est très technique. **Selon l'administration,** les réviseurs ne vont généralement pas aussi loin que le fisc, qui dispose d'outils spécialisés pour challenger les taux et les hypothèses retenues. Cette divergence montre que les autorités ne considèrent pas l'audit externe comme un substitut à leur propre analyse.

Les résultats révèlent donc une relation plus nuancée que pour les actifs incorporels. D'un côté, les financements intragroupe sont très fréquents et nécessitent une documentation adéquate, notamment sur les taux, les conventions et les études de benchmarking. De l'autre, leur caractère récurrent peut conduire à une attention moins poussée de la part des auditeurs, sauf lorsque les montants sont significatifs ou que le risque est clairement identifié. Les réviseurs estiment que leur intervention peut contribuer à réduire les risques lorsqu'ils comprennent les flux, analysent la cohérence des taux et recommandent une documentation suffisante. Les experts fiscaux reconnaissent ce rôle potentiel, mais soulignent qu'il reste souvent limité en pratique. Les autorités fiscales, enfin, considèrent que leur analyse demeure beaucoup plus détaillée et technique que celle réalisée dans le cadre de l'audit externe.

5 Discussion

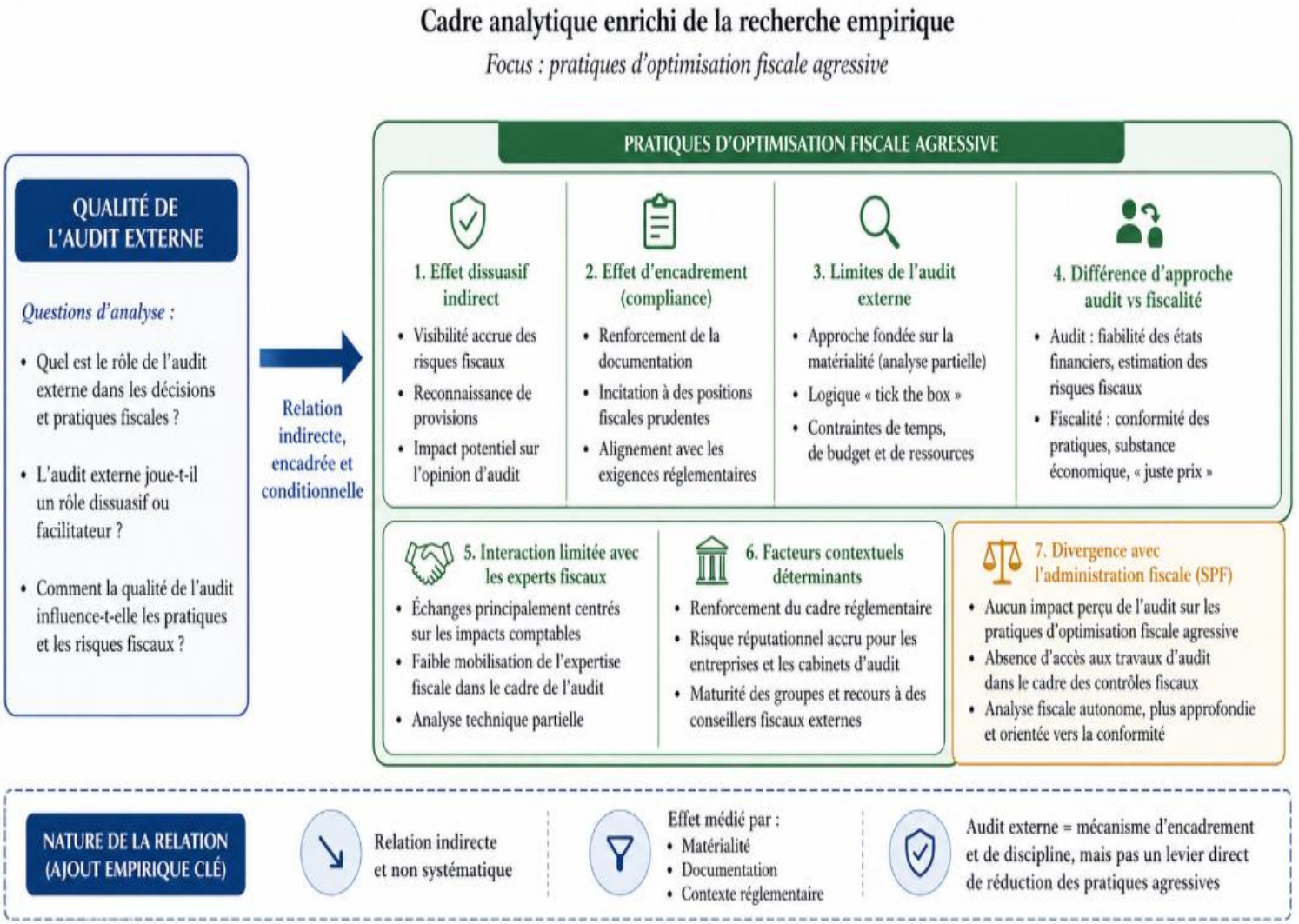
Après avoir présenté les résultats issus des entretiens, cette section vise à les interpréter à la lumière du cadre analytique développé dans la revue de la littérature. L'objectif n'est pas de valider ou d'invalider des hypothèses, mais plutôt de mettre en perspective les résultats empiriques avec les axes d'analyse identifiés.

Nous structurons ainsi la discussion autour des différentes dimensions du cadre analytique, en examinant dans quelle mesure les données recueillies permettent d'éclairer, de nuancer ou d'enrichir les relations mises en évidence dans la littérature.

Cette démarche permet de mieux comprendre les mécanismes par lesquels la qualité de l'audit externe peut influencer les pratiques fiscales et les risques associés, tout en mettant en évidence les éventuelles tensions, ambiguïtés ou spécificités observées sur le terrain.

5.1 Optimisation fiscale agressive et qualité d'audit externe

Tableau 3 – Cadre analytique enrichi de la recherche empirique : pratiques d'optimisation fiscale agressive



Source : Production personnelle de l'auteur

Les résultats issus des entretiens apportent un éclairage nuancé sur le premier axe d'analyse, relatif au rôle de la qualité de l'audit externe dans la limitation des pratiques d'optimisation fiscale agressive. De manière générale, les observations empiriques tendent à confirmer l'existence d'un lien entre la qualité de l'audit et une réduction de ces pratiques, comme le suggère la littérature. Toutefois, cette relation apparaît moins directe et plus conditionnelle que ce que certaines études empiriques peuvent laisser entendre.

En effet, les entretiens confirment l'existence d'un effet dissuasif de l'audit externe, qui s'exerce principalement à travers des mécanismes indirects. La matérialisation des risques fiscaux dans les états financiers, notamment via la reconnaissance de provisions, ainsi que la perspective d'un impact sur l'opinion d'audit, contribuent à inciter les entreprises à adopter des positions fiscales plus prudentes. Ce constat est globalement cohérent avec les travaux issus de la littérature mettant en évidence une association négative entre qualité de l'audit et optimisation fiscale agressive. Néanmoins, les résultats empiriques suggèrent que cet effet repose davantage sur une logique de visibilité et de discipline financière que sur une remise en cause approfondie des stratégies fiscales en elles-mêmes.

Cette distinction met en évidence une première tension importante : si l'audit externe peut contribuer à limiter certaines pratiques agressives, son intervention reste centrée sur les conséquences comptables des choix fiscaux, plutôt que sur leur fondement économique ou juridique. Autrement dit, l'audit agit davantage sur la manière dont les risques fiscaux sont reflétés dans les comptes que sur la conception même des stratégies fiscales. Cette observation permet de nuancer l'idée d'un rôle directement contraignant de l'auditeur sur les pratiques fiscales, en soulignant que son influence est en réalité médiée par son périmètre d'intervention.

Par ailleurs, les résultats mettent en évidence une seconde limite structurante, liée à l'approche fondée sur le risque et la matérialité qui caractérise les travaux d'audit. Cette approche implique une focalisation sur les éléments jugés significatifs, ce qui peut conduire à une analyse partielle des positions fiscales, en particulier lorsque celles-ci ne dépassent pas certains seuils. Cette réalité opérationnelle entre en tension avec l'idée, parfois implicite dans la littérature, d'un contrôle étendu des pratiques fiscales par les auditeurs. En pratique, les contraintes de temps, de budget et de ressources, combinées à la nécessité de prioriser les risques, limitent la capacité de l'audit à examiner de manière exhaustive les stratégies fiscales mises en œuvre.

Une autre contribution importante des résultats concerne la différence d'approche entre audit externe et analyse fiscale, qui permet d'expliquer en profondeur les limites observées. Là où l'auditeur vise avant tout à assurer la fiabilité des états financiers et à évaluer les risques fiscaux dans une perspective comptable, les fiscalistes s'inscrivent dans une logique d'analyse de la conformité et de la substance économique des transactions. Cette divergence d'approche constitue un élément clé pour comprendre pourquoi certaines problématiques fiscales ne sont pas explorées en profondeur dans le cadre de l'audit, malgré leur importance potentielle du point de vue fiscal. Elle met également en évidence une forme de complémentarité imparfaite entre ces deux fonctions, qui ne poursuivent pas les mêmes objectifs.

Dans le prolongement de cette observation, le faible niveau d'interaction entre auditeurs et experts fiscaux apparaît comme un facteur supplémentaire limitant l'impact de l'audit externe. Les échanges se concentrent principalement sur les implications comptables des risques fiscaux, ce qui peut réduire la capacité à appréhender des problématiques plus techniques ou complexes. Cette situation suggère que, même en présence d'une expertise fiscale au sein des organisations, celle-ci n'est pas toujours pleinement mobilisée dans le cadre de l'audit, ce qui limite la portée de son influence sur les pratiques fiscales.

Les résultats mettent également en lumière le rôle déterminant du contexte réglementaire et institutionnel. Le renforcement des obligations de conformité et l'importance croissante du risque réputationnel semblent jouer un rôle majeur dans la limitation des pratiques fiscales agressives. Dans ce contexte, l'audit externe apparaît comme un mécanisme parmi d'autres, s'inscrivant dans un environnement plus large de gouvernance et de contrôle. Cette observation invite à relativiser son rôle en tant que facteur autonome, en suggérant que son impact dépend largement des autres dispositifs encadrant les comportements fiscaux des entreprises.

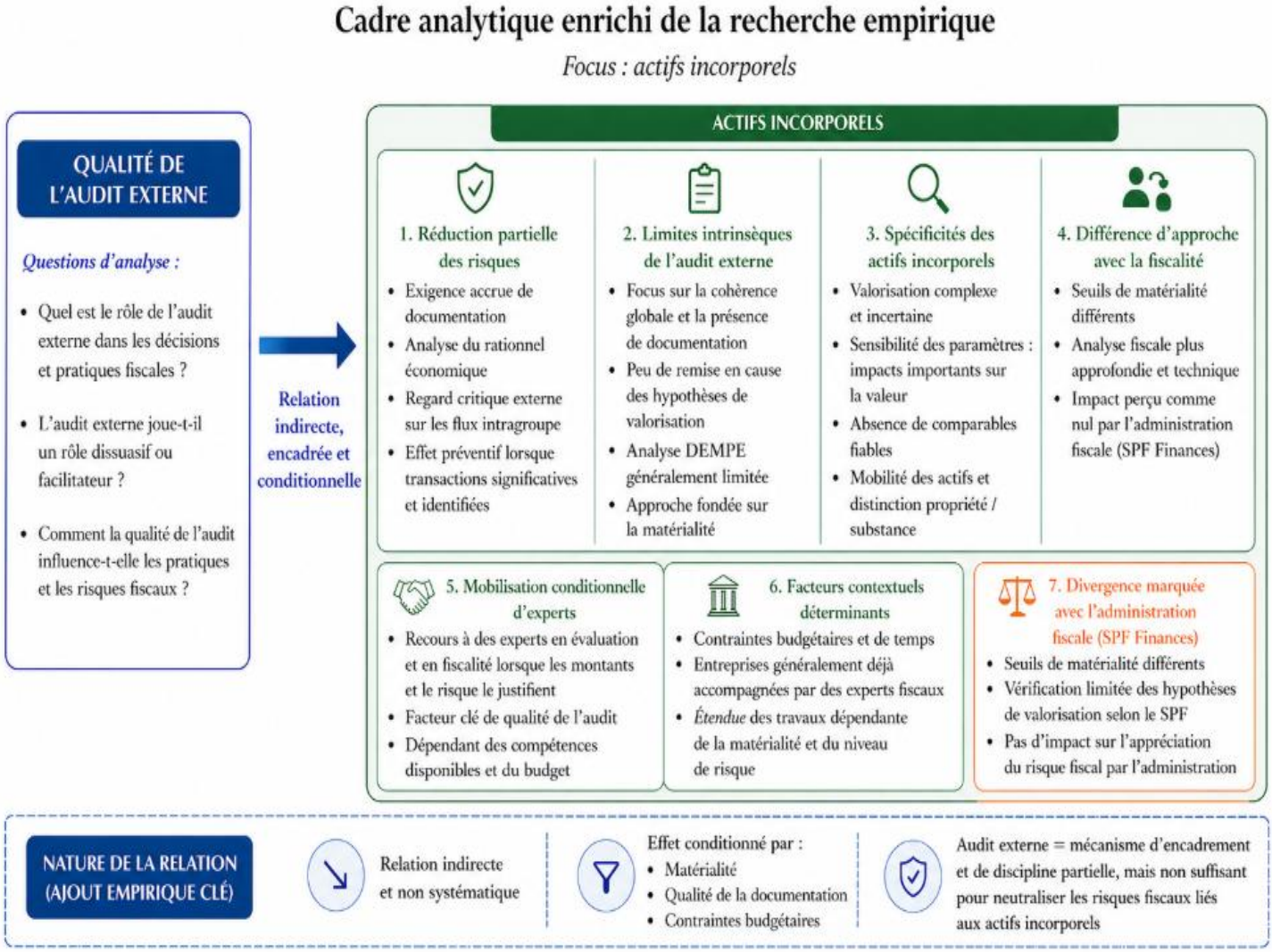
Enfin, la divergence marquée avec le point de vue de l'administration fiscale constitue un élément particulièrement révélateur. Contrairement aux autres acteurs, le SPF Finances considère que l'audit externe n'a pas d'effet sur le recours à des pratiques d'optimisation fiscale agressive. Cette position s'explique notamment par l'absence d'accès aux travaux d'audit dans le cadre des contrôles fiscaux, mais aussi par la nature plus approfondie et indépendante de l'analyse menée par l'administration. Cette divergence souligne une ambiguïté importante : si l'audit peut être perçu comme un mécanisme d'encadrement par certains acteurs, il n'est pas reconnu comme tel par l'autorité en charge du contrôle fiscal. Cela met en évidence une forme de déconnexion entre les logiques d'audit et les logiques de contrôle fiscal, qui limite la portée du rôle attribué à l'audit externe.

Dans l'ensemble, les résultats empiriques permettent donc d'enrichir et de nuancer le premier axe d'analyse. Si la qualité de l'audit externe est bien associée à une certaine limitation des pratiques d'optimisation fiscale agressive, cette relation apparaît indirecte, conditionnelle et dépendante de nombreux facteurs contextuels. L'audit externe agit principalement comme un mécanisme d'encadrement et de discipline, mais son impact reste limité par son périmètre, ses contraintes opérationnelles et la nature même de son intervention. Ces éléments invitent ainsi à adopter une lecture plus nuancée de la relation mise en évidence dans la littérature, en mettant en évidence les tensions et les limites observées sur le terrain.

5.2 Risques fiscaux en matière de prix de transfert et qualité d'audit externe

5.2.1 Actifs incorporels

Tableau 4 – Cadre analytique enrichi de la recherche empirique : actifs incorporels



Source : Production personnelle de l'auteur

L'analyse des résultats relatifs aux actifs incorporels permet d'enrichir de manière significative le deuxième axe d'analyse, en mettant en évidence une relation particulièrement complexe entre la qualité de l'audit externe et les risques fiscaux en matière de prix de transfert liés aux actifs incorporels. Si la littérature identifie ces actifs comme étant une source majeure de risque fiscal en raison de leur difficulté de valorisation et de l'absence de comparables fiables, les résultats empiriques confirment cette sensibilité tout en apportant des nuances importantes quant au rôle réel de l'audit externe dans ce domaine.

En premier lieu, les observations empiriques confirment pleinement l'idée selon laquelle le risque fiscal associé aux actifs incorporels réside principalement dans les hypothèses de valorisation. Les entretiens mettent en évidence un consensus fort sur le caractère intrinsèquement incertain de ces évaluations, qui reposent sur des paramètres sensibles tels que les flux futurs, les taux d'actualisation ou encore les perspectives de croissance. Cette incertitude structurelle rejoint directement les constats de la littérature, mais elle est renforcée sur le terrain par le fait que de légères variations dans ces hypothèses peuvent entraîner des écarts de valorisation significatifs. Cette situation crée un espace d'interprétation important, dans lequel l'audit externe intervient sans pour autant pouvoir réduire entièrement l'incertitude sous-jacente.

Dans ce contexte, les résultats suggèrent que la qualité de l'audit externe peut contribuer à encadrer ces risques, mais principalement à travers des mécanismes indirects. L'intervention de l'auditeur se traduit avant tout par une exigence accrue en matière de documentation et par une structuration de l'analyse économique de la transaction. En demandant des contrats, des rapports de valorisation et des justifications du rationnel économique, l'auditeur incite l'entreprise à formaliser et à expliciter ses choix. Ce rôle est cohérent avec les prescriptions de la norme ISA 550, qui impose une attention particulière aux transactions inhabituelles ou significatives. Toutefois, les résultats montrent que cet effet d'encadrement repose largement sur la qualité des informations fournies par l'entreprise, ce qui limite la capacité de l'audit à agir comme un mécanisme autonome de réduction du risque.

L'impact limité de l'audit externe s'explique en grande partie par la nature même de sa mission ainsi que par les contraintes opérationnelles auxquelles les auditeurs sont confrontés. L'approche fondée sur le risque et la matérialité implique que seules les transactions jugées significatives font l'objet d'une analyse approfondie, ce qui conduit, en pratique, à une focalisation sur la cohérence globale des opérations et la présence de documentation, plutôt qu'à une remise en cause détaillée des hypothèses de valorisation. Dans ce cadre, l'auditeur s'inscrit principalement dans une démarche visant à assurer la fiabilité des états financiers, tandis que les fiscalistes et l'administration fiscale adoptent une perspective centrée sur la conformité et la substance économique des transactions. Cette divergence est particulièrement visible dans l'analyse des fonctions DEMPE, où les auditeurs se limitent généralement à une appréciation globale, alors que les experts fiscaux insistent sur la nécessité d'analyser en profondeur la localisation des fonctions créatrices de valeur. Dès lors, même dans un contexte où les actifs incorporels sont reconnus comme particulièrement sensibles, l'intensité des travaux d'audit reste conditionnée par leur importance relative dans les états financiers. Cette situation crée un décalage important du point de vue fiscal : une transaction peut être considérée comme peu significative dans le cadre de l'audit, tout en représentant un enjeu fiscal élevé pour l'administration. Cette divergence est notamment mise en évidence par le SPF Finances, qui souligne que les seuils de matérialité utilisés en audit ne correspondent pas nécessairement aux enjeux fiscaux, ce qui influence non seulement la perception des risques, mais également, par conséquent, l'étendue des travaux réalisés par les auditeurs.

Dans le prolongement de ces observations, les résultats montrent que les compétences spécialisées nécessaires à l'analyse des actifs incorporels ne sont pas toujours pleinement mobilisées. Si le recours à des experts en évaluation ou en fiscalité est identifié comme un facteur de qualité d'audit, il reste conditionné par la matérialité, le niveau de risque et les contraintes budgétaires. Cette dépendance introduit une variabilité importante dans la qualité des analyses réalisées. Une ambiguïté apparaît ainsi entre la capacité théorique de l'audit à mobiliser des expertises pointues et la réalité des pratiques, où ces interventions restent ciblées et non systématiques.

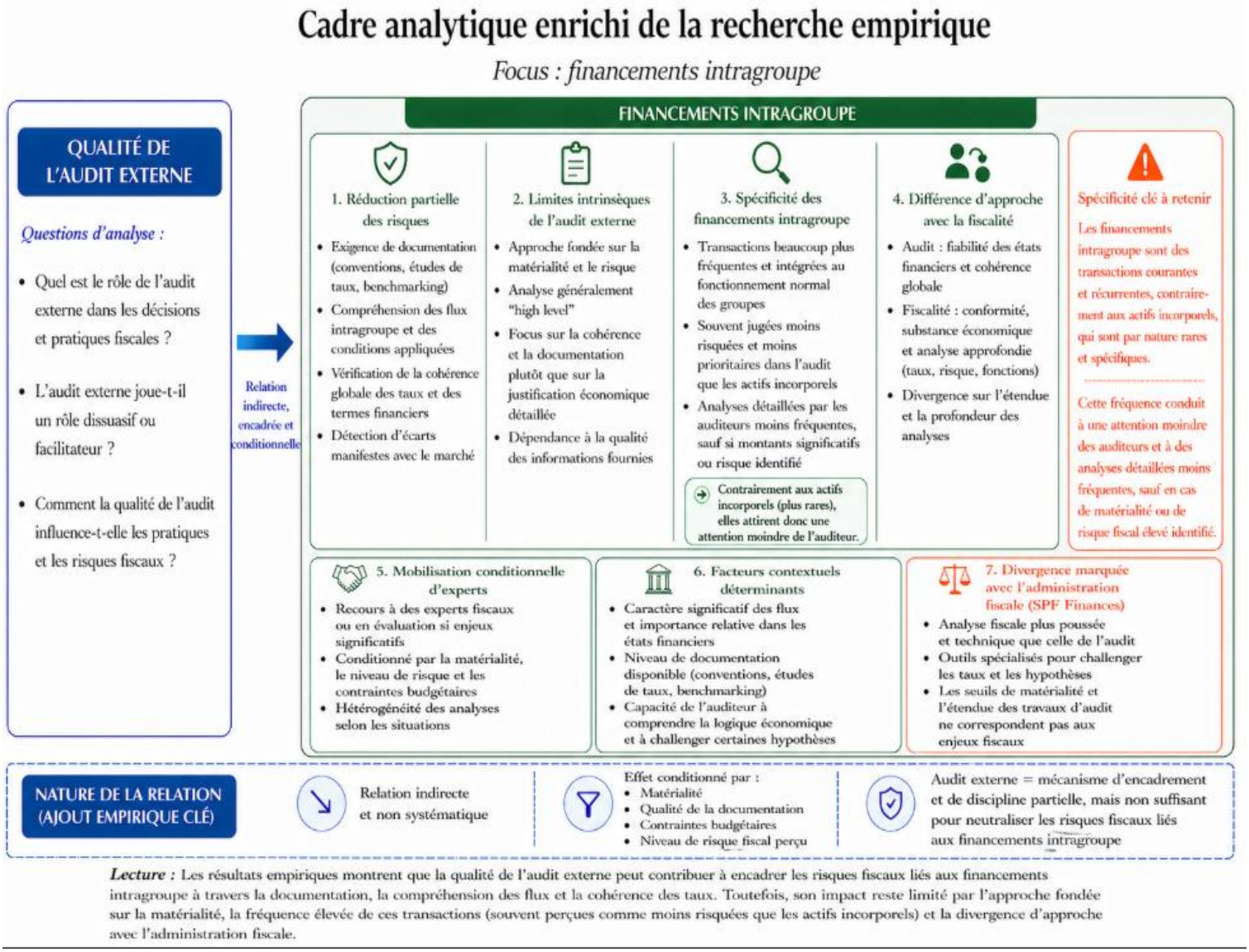
Par ailleurs, les résultats soulignent que l'audit externe intervient rarement dans un vide organisationnel. Dans la majorité des cas, les groupes concernés disposent déjà de structures internes et de conseillers externes spécialisés en fiscalité. Cette spécificité du terrain conduit à relativiser le rôle de l'audit en tant que mécanisme principal de gestion du risque. L'audit apparaît plutôt comme un dispositif complémentaire, venant challenger et valider un cadre déjà en place. Cette observation nuance l'idée d'un effet direct de la qualité de l'audit sur les risques fiscaux, en suggérant que son impact dépend largement de la maturité des dispositifs de gouvernance fiscale existants.

Enfin, la divergence avec le point de vue de l'administration fiscale constitue un élément central de la discussion. Contrairement aux réviseurs et, dans une certaine mesure, aux experts fiscaux, le SPF Finances considère que l'audit externe n'a pas d'impact sur les risques fiscaux liés aux actifs incorporels. Cette position repose notamment sur l'absence d'accès aux travaux d'audit dans le cadre des contrôles fiscaux, mais également sur une différence de profondeur d'analyse. L'administration estime que les auditeurs ne remettent pas en cause de manière suffisante les hypothèses de valorisation, ce qui limite la portée de leur intervention. Cette divergence met en évidence une tension structurelle entre les logiques d'audit et de contrôle fiscal, et souligne les limites de l'audit externe en tant qu'outil de réduction du risque fiscal du point de vue des autorités.

Dans l'ensemble, les résultats empiriques confirment le caractère central et complexe des actifs incorporels dans les problématiques de prix de transfert, tout en apportant une lecture nuancée du rôle de la qualité de l'audit externe. Si celui-ci peut contribuer à encadrer les risques à travers des mécanismes de documentation, de structuration et de contrôle, son impact apparaît indirect, conditionnel et fortement dépendant du contexte. Les tensions observées entre approche comptable et approche fiscale, les contraintes opérationnelles et la variabilité des pratiques soulignent les limites d'une vision simplifiée de la relation entre audit et risque fiscal. Ces éléments invitent ainsi à considérer l'audit externe comme un mécanisme parmi d'autres dans la gestion des risques liés aux actifs incorporels, plutôt que comme un levier autonome et déterminant.

5.2.2 Financements intragroupe

Tableau 5 – Cadre analytique enrichi de la recherche empirique : Financements intragroupe



Source : Production personnelle de l'auteur

L'analyse des résultats relatifs aux financements intragroupe permet d'apporter un éclairage nuancé sur la relation entre la qualité de l'audit externe et les risques fiscaux en matière de prix de transfert. Conformément au cadre analytique, ces transactions constituent une source importante de risque fiscal, notamment en raison des difficultés liées à l'application du principe de pleine concurrence. Toutefois, les observations empiriques montrent que, contrairement aux actifs incorporels, le caractère récurrent des financements intragroupe et leur intégration dans le fonctionnement courant des groupes conduisent à une perception plus nuancée de leur niveau de risque, ainsi qu'à une prise en compte différenciée par les auditeurs.

Un premier enseignement important concerne la nature même du risque fiscal associé aux financements intragroupe. Les résultats confirment que celui-ci ne se limite pas à la détermination du taux d'intérêt, mais qu'il englobe également des dimensions plus structurelles, telles que la capacité de l'entité à supporter un endettement, la justification économique du financement ou encore le choix entre dette et capital. Cette observation enrichit le cadre analytique en montrant que le risque ne réside pas uniquement dans la rémunération du financement, mais également dans la cohérence globale de la structure financière. Elle met en évidence une complexité proche de celle observée pour les actifs incorporels, bien que les modalités d'analyse diffèrent.

Dans ce contexte, les résultats suggèrent que la qualité de l'audit externe peut contribuer à encadrer certains risques, mais principalement à travers des mécanismes indirects. L'intervention de l'auditeur repose sur une compréhension globale des flux, la vérification des conventions intragroupe et l'examen de la cohérence générale des taux appliqués. Lorsque les transactions sont jugées significatives, l'auditeur peut également s'appuyer sur des études de benchmarking ou solliciter des experts spécialisés. Toutefois, cette intervention reste généralement de nature "high level" et vise davantage à s'assurer de la cohérence et de la documentation des opérations qu'à recalculer ou à challenger en profondeur les paramètres retenus. L'audit agit ainsi comme un filtre, capable d'identifier certaines incohérences manifestes, mais dont la portée reste limitée face à la technicité des enjeux.

Une première tension importante apparaît ainsi entre la nature potentiellement élevée du risque fiscal et le niveau d'attention qui lui est accordé dans la pratique de l'audit. Les financements intragroupe, bien que reconnus comme techniquement complexes, sont souvent perçus comme des opérations courantes et peuvent, de ce fait, faire l'objet d'une analyse moins approfondie, en particulier lorsqu'ils ne dépassent pas les seuils de matérialité. Cette situation introduit une ambiguïté : des transactions fiscalement sensibles peuvent être considérées comme non prioritaires dans le cadre de l'audit financier, ce qui limite l'impact de ce dernier sur la gestion des risques.

Cette limite s'explique en grande partie par la nature même de la mission d'audit et par l'approche fondée sur le risque et la matérialité. Comme pour les actifs incorporels, l'étendue des travaux dépend du caractère significatif des flux et du niveau de risque identifié. Dès lors, les auditeurs concentrent leurs efforts sur les éléments les plus matériels, ce qui peut conduire à une analyse partielle des financements intragroupe. Cette réalité met en évidence un décalage entre la logique d'audit et la logique fiscale : une opération peut être jugée peu significative du point de vue des états financiers, tout en représentant un enjeu fiscal important pour l'administration.

Une deuxième tension majeure concerne la différence d'approche entre audit externe et analyse fiscale. Les résultats montrent que l'auditeur adopte une perspective centrée sur la fiabilité des états financiers et la cohérence globale des opérations, tandis que les fiscalistes et l'administration fiscale privilégient une analyse plus approfondie de la substance économique et des conditions de marché. Cette divergence est particulièrement visible dans l'appréciation du taux d'intérêt et de l'analyse fonctionnelle des entités impliquées. Là où l'auditeur se limite souvent à vérifier la cohérence des taux et la présence d'une documentation adéquate, l'administration fiscale va chercher à challenger les hypothèses de risque, la capacité d'endettement et la réalité économique du financement. Cette différence d'approche explique en partie les écarts d'appréciation observés entre les acteurs.

Par ailleurs, les résultats mettent en évidence une mobilisation variable des compétences spécialisées dans l'analyse des financements intragroupe. Si le recours à des experts fiscaux ou à des spécialistes en valorisation est identifié comme un facteur de qualité, il reste conditionné par la matérialité des transactions et par les contraintes budgétaires. Cette situation introduit une hétérogénéité dans la qualité des analyses réalisées, et souligne les limites pratiques de l'audit face à des problématiques techniques nécessitant des compétences spécifiques.

Une autre spécificité importante concerne le rôle central de la documentation dans la gestion des risques liés aux financements intragroupe. Les résultats montrent que l'audit externe contribue avant tout à renforcer la discipline documentaire, en incitant les entreprises à formaliser leurs conventions, à justifier leurs taux et à produire des études de benchmarking. Ce rôle est cohérent avec les exigences du cadre réglementaire, mais il met également en évidence une limite : la qualité de l'audit dépend largement de la qualité des documents fournis, sans garantir nécessairement la validité économique des hypothèses sous-jacentes.

Enfin, la divergence avec le point de vue de l'administration fiscale constitue un élément central de la discussion. Le SPF Finances considère que la qualité de l'audit externe n'a pas d'impact sur les risques fiscaux liés aux financements intragroupe, notamment en raison de la technicité des analyses requises et de la différence de profondeur entre les approches. Selon l'administration, les auditeurs ne disposent ni des outils ni du mandat nécessaires pour challenger de manière exhaustive les taux et les hypothèses retenues, ce qui limite la portée de leur intervention. Cette position met en évidence une tension structurelle entre les logiques d'audit et de contrôle fiscal, et souligne les limites de l'audit externe en tant que mécanisme de réduction du risque fiscal.

Dans l'ensemble, les résultats empiriques confirment que la relation entre la qualité de l'audit externe et les risques fiscaux liés aux financements intragroupe est indirecte, conditionnelle et dépendante de nombreux facteurs. Si l'audit peut contribuer à encadrer les pratiques en renforçant la documentation et en assurant une cohérence minimale des opérations, son impact reste limité par son périmètre d'intervention, ses contraintes opérationnelles et la nature même des transactions analysées. Contrairement aux actifs incorporels, les financements intragroupe se caractérisent par une vigilance plus variable, liée à leur fréquence et à leur intégration dans le fonctionnement courant des groupes. Ces éléments invitent ainsi à adopter une lecture nuancée du rôle de l'audit externe, en le considérant comme un mécanisme complémentaire plutôt que comme un levier déterminant de réduction du risque fiscal.

6 Conclusion

Ce mémoire avait pour objectif d'examiner la perception et la réalité du rôle de l'auditeur externe dans la gestion des risques fiscaux liés aux prix de transfert des multinationales en Belgique, à travers une approche qualitative fondée sur des entretiens avec des experts fiscaux, des réviseurs d'entreprises et des représentants des autorités compétentes. L'analyse menée permet de répondre à la question de recherche de manière nuancée : l'auditeur externe joue bien un rôle dans l'encadrement des risques fiscaux, mais ce rôle demeure indirect, conditionnel et limité par le périmètre même de sa mission.

Les résultats montrent d'abord que la qualité de l'audit externe peut contribuer à limiter certaines pratiques d'optimisation fiscale agressive. Cet effet ne s'exerce toutefois pas par une remise en cause directe des stratégies fiscales, mais plutôt par des mécanismes d'encadrement : identification des risques significatifs, demande de documentation, reconnaissance éventuelle de provisions, impact potentiel sur l'opinion d'audit et incitation à davantage de prudence. L'audit externe apparaît donc comme un mécanisme de discipline comptable et documentaire, mais non comme un outil autonome de contrôle fiscal.

Concernant les actifs incorporels, les entretiens confirment qu'il s'agit d'un domaine particulièrement sensible en matière de prix de transfert. Les risques tiennent principalement à la difficulté de valorisation, à l'absence de comparables fiables, à la mobilité des actifs et à la nécessité d'établir une cohérence entre propriété juridique et substance économique. L'auditeur peut contribuer à encadrer ces risques en demandant des contrats, des rapports de valorisation et des justifications économiques. Toutefois, son intervention reste souvent limitée à une appréciation globale de la cohérence et de la documentation, sans toujours aller jusqu'à challenger en profondeur les hypothèses de valorisation ou les fonctions DEMPE.

Pour les financements intragroupe, les résultats révèlent une vigilance plus variable. Ces opérations, très fréquentes dans les groupes multinationaux et pleinement intégrées à leur fonctionnement courant, tendent à être perçues comme moins exceptionnelles que les transferts d'actifs incorporels, ce qui peut conduire à une certaine forme de banalisation dans le cadre de l'audit. Cette caractéristique explique en partie pourquoi elles font l'objet d'une attention moins systématique ou moins approfondie de la part des auditeurs, en particulier lorsqu'elles ne dépassent pas certains seuils de matérialité. Le risque fiscal se concentre notamment sur la fixation des taux d'intérêt, le spread, la capacité d'endettement et la justification économique du financement. L'audit peut renforcer la discipline documentaire à travers l'examen des conventions, des études de benchmarking et de la cohérence des taux appliqués, mais son impact reste conditionné par la matérialité, le niveau de risque identifié et la qualité des informations fournies.

L'un des apports majeurs de cette recherche réside dans la mise en évidence d'un décalage significatif entre la perception du rôle de l'auditeur externe par les acteurs privés et celle des autorités fiscales. Les réviseurs d'entreprises et les experts fiscaux reconnaissent généralement à l'audit externe un rôle d'encadrement, certes limité, mais néanmoins réel, notamment à travers le renforcement de la discipline documentaire et de la prudence dans les positions fiscales adoptées. À l'inverse, l'administration fiscale adopte une position nettement plus critique, estimant que l'audit externe n'a, en pratique, pas d'influence sur le recours à des pratiques fiscales à risque. Cette appréciation s'explique notamment par l'absence d'accès aux travaux d'audit dans le cadre des contrôles fiscaux, ainsi que par une différence de profondeur et d'objectif dans l'analyse, l'administration privilégiant une approche plus technique, autonome et centrée sur la conformité fiscale.

Sur le plan managérial, cette étude met en évidence plusieurs leviers d'action pour les multinationales, les cabinets d'audit et l'administration fiscale. Elle souligne avant tout le rôle central d'une documentation solide et structurée des transactions intragroupe au sein des multinationales, en particulier pour les opérations complexes ou sensibles telles que les actifs incorporels et les financements intragroupe, cette documentation constituant un élément clé dans l'encadrement des risques et dans les échanges avec les auditeurs et administrations fiscales. Les résultats mettent également en évidence l'importance de renforcer l'articulation, au sein des cabinets d'audit, entre les équipes d'audit et les experts fiscaux. L'analyse empirique révèle en effet un niveau d'interaction parfois limité entre ces fonctions, en raison de contraintes de temps, de budget et de ressources, ce qui peut restreindre la capacité de l'audit à appréhender pleinement certaines problématiques fiscales complexes. Une meilleure coordination permettrait ainsi de mobiliser plus efficacement les compétences techniques nécessaires et d'améliorer la qualité globale des analyses réalisées. Enfin, les résultats suggèrent l'intérêt de renforcer les formes de collaboration ou de dialogue entre les réviseurs d'entreprises et l'administration fiscale. L'absence d'accès de cette dernière aux travaux d'audit contribue en effet à alimenter une perception critique quant à l'utilité de l'audit dans la gestion des risques fiscaux. Une meilleure articulation entre ces acteurs, dans le respect de leurs rôles respectifs, pourrait favoriser une compréhension plus partagée des enjeux et contribuer à une gestion plus cohérente des risques fiscaux.

Sur le plan théorique, ce mémoire contribue à enrichir la compréhension du lien entre qualité de l'audit externe et risques fiscaux liés aux prix de transfert, en apportant une lecture plus structurée et nuancée de cette relation. Alors que la littérature académique est abondante sur l'optimisation fiscale, les prix de transfert et la qualité de l'audit pris séparément, les travaux empiriques analysant directement leur articulation demeurent encore limités. En ce sens, cette recherche ne se limite pas à documenter ce lien dans le contexte belge, mais propose également une interprétation conceptuelle de son fonctionnement. Les résultats montrent que cette relation ne peut être appréhendée de manière binaire ou directe, mais qu'elle s'inscrit dans une logique conditionnelle, dépendante du type de transaction, du niveau de matérialité, de la qualité de la documentation, de la complexité technique ainsi que du contexte institutionnel. Plus fondamentalement, l'audit externe apparaît moins comme un mécanisme de contrôle fiscal autonome que comme un mécanisme de discipline documentaire indirecte, agissant à travers la formalisation, la structuration et la mise en cohérence des transactions intragroupe. Dans cette perspective, il peut également être interprété comme un filtre de cohérence économique et comptable, permettant d'identifier les incohérences les plus visibles sans pour autant garantir la validité fiscale des positions adoptées. Cette lecture permet ainsi de dépasser une vision simplifiée du rôle de l'audit, en mettant en évidence un rôle intermédiaire, à la fois structurant et limité, au sein des dispositifs plus larges de gouvernance fiscale.

Enfin, cette recherche comporte certaines limites qu'il convient de souligner. Le nombre d'entretiens reste limité et l'échantillon, principalement composé d'acteurs issus de grands cabinets et d'institutions spécialisées, peut introduire un biais de sélection, limitant la généralisation des résultats à l'ensemble des multinationales en Belgique. Par ailleurs, l'étude repose sur des propos recueillis lors d'entretiens, ce qui peut créer un écart entre les perceptions exprimées et les pratiques réellement mises en œuvre. L'absence de données quantitatives ne permet pas non plus de mesurer l'ampleur des phénomènes observés. Des recherches futures pourraient ainsi élargir l'échantillon, intégrer davantage d'acteurs issus des entreprises et proposer des analyses comparatives avec d'autres juridictions.

7 Bibliographie

Bourrée, H. (2024, 21 mars). Comprendre les “Big 4” : géants de l’audit et du conseil. Objectif-AST. Consulté le 27 décembre 2025, à l’adresse : https://objectif-ast.fr/big-4-audit-conseil/

Burgemeestre, B., Hulstijn, J., & Tan, Y.-H. (2009). Agent architectures for compliance. In J. Dix, M. Fisher, & P. Novák (Eds.), Multiagent system technologies (Lecture Notes in Computer Science, Vol. 5774, pp. 1–17). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-642-10203-5_7

Commission européenne (2023). Implementation of a horizontal monitoring model by the Bulgarian Revenue Agency: Final report. Publications Office of the European Union. À l’adresse : https://reform-support.ec.europa.eu/publications-0/implementation-horizontal-monitoring-model-large-taxpayers-bulgaria_en?prefLang=nl

Commission européenne, Eurostat. (2023). Structure of multinational enterprise groups in the EU. Eurostat Statistics Explained. Consulté le 27 décembre 2025, à l’adresse : https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Structure_of_multinational_enterprise_groups_in_the_EU

Conseil de l’Union européenne (2022). Directive (UE) 2022/2523 du Conseil du 14 décembre 2022 visant à assurer un niveau minimum mondial d’imposition pour les groupes d’entreprises multinationales et les groupes nationaux de grande envergure. Journal officiel de l’Union européenne, L 328, 1–58. À l’adresse : https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2022/2523/oj

Cristea, A. D., & Nguyen, D. X. (2016). Transfer Pricing by Multinational Firms: New Evidence from Foreign Firm Ownerships. American Economic Journal. Economic Policy, 8(3), 170–202. À l’adresse : https://doi.org/10.1257/pol.20130407

Crotti, R. (2021). Does intangible asset intensity increase profit-shifting opportunities of multinationals? (Graduate Institute Working Paper No. HEIDWP02-2021). Graduate Institute of International and Development Studies.

Davies, R. B., Martin, J., Parenti, M., & Toubal, F. (2018). KNOCKING ON TAX HAVEN’S DOOR: MULTINATIONAL FIRMS AND TRANSFER PRICING. The Review of Economics and Statistics, 100(1), 120–134. À l’adresse : https://doi.org/10.1162/REST_a_00673

DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. Journal of Accounting & Economics., 3(3), 183–199. À l’adresse : https://doi.org/10.1016/0165-4101(81)90002-1

De Mooij, R., & Liu, L. (2020). At a Cost: The Real Effects of Transfer Pricing Regulations. IMF Economic Review, 68(1), 268–306. À l'adresse : https://doi.org/10.1057/s41308-019-00105-0

État belge. (1992). Code des impôts sur les revenus 1992 (CIR 92).

État belge. (2023). Loi du 19 décembre 2023 concernant l'introduction d'un impôt minimum pour les groupes d'entreprises multinationales et les groupes nationaux de grande envergure. Moniteur belge, 28 décembre 2023. À l'adresse : https://www.ejustice.just.fgov.be/eli/loi/2023/12/19/2023048529/moniteur

Flaaen, A. (2017). The Role of Transfer Prices in Profit-Shifting by U.S. Multinational Firms: Evidence from the 2004 Homeland Investment Act. Proceedings (Conference on Taxation), 110, 1–40.

Goldbach, S., Møen, J., Schindler, D., Schjelderup, G., & Wamser, G. (2021). The tax-efficient use of debt in multinational corporations. Journal of Corporate Finance (Amsterdam, Netherlands), 71, Article 102119. À l'adresse : https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2021.102119

Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. Journal of Accounting & Economics, 50(2), 127–178. À l'adresse : https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002

IAASB (2014). A FRAMEWORK FOR AUDIT QUALITY, KEY ELEMENTS THAT CREATE AN ENVIRONMENT FOR AUDIT QUALITY. International Auditing and Assurance Standards Board. À l'adresse: https://www.iaasb.org/publications/framework-audit-quality-key-elements-create-environment-auditquality-3

IBFD. (2025, 2 Juin). What is transfer pricing and why does it matter? IBFD Knowledge Hub. À l'adresse : https://us.ibfd.org/knowledge-hub/tax-insights/what-transfer-pricing-and-why-does-it-matter

Institut des Réviseurs d'Entreprises. (29 juin 2021). Avis 2021/12 – Questions relatives à la loi DAC 6 pour le réviseur d'entreprises. À l'adresse : https://www.ibr-ire.be/fr/actualites/news-detail/avis-2021-12

Institut des Réviseurs d'Entreprises – IRE. (2010, modifié le 29 octobre 2010). Avis du Conseil de l'IRE du 5 mars 2010 relatif à la mission du commissaire concernant le nouvel état XVIIIbis « Transactions avec des parties liées effectuées dans des conditions autres que celles du marché » de l'annexe aux comptes annuels. Institut des Réviseurs d'Entreprises. À l'adresse : https://www.ibr-ire.be/docs/default-source/fr/Documents/reglementation-et-publications/Doctrine/Avis/9447_Avis-du-Conseil-de-lIRE-du-5-mars-2010-modifie-le-29-octobre-2010-relatif-a-la-mission-du-commissaire-concernant-le-no.pdf

Institut des Réviseurs d'Entreprises. (s.d.). *Institut des Réviseurs d'Entreprises*. À l'adresse : https://www.ibr-ire.be/fr

ISA 240 (2023). RESPONSABILITÉS DE L'AUDITEUR CONCERNANT LES FRAUDES DANS LE CADRE D'UN AUDIT D'ÉTATS FINANCIERS. INTERNATIONAL STANDARD ON AUDITING 240. International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB). À l'adresse : https://www.ibr-ire.be/fr/reglementation-et-publications/normes-et-recommandations/normes-internationales-applicables-en-belgique/tableau-des-normes-internationales-applicables-en-belgique

ISA 315 (2019, révisée). IDENTIFICATION ET ÉVALUATION DES RISQUES D'ANOMALIES SIGNIFICATIVES. INTERNATIONAL STANDARD ON AUDITING 315 (REVISED 2019). International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB). À l'adresse : https://www.ibr-ire.be/docs/default-source/fr/documents/reglementation-et-publications/normes-et-recommandations/normes/isa-315-revised2019-fr.pdf

ISA 550 (2022). RELATIONS ET TRANSACTIONS AVEC LES PARTIES LIÉES. INTERNATIONAL STANDARD ON AUDITING 550. International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB). À l'adresse : https://www.ibr-ire.be/fr/reglementation-et-publications/normes-et-recommandations/normes-internationales-applicables-en-belgique/tableau-des-normes-internationales-applicables-en-belgique

Janský, P., & Prats, A. (2015). International Profit-Shifting out of Developing Countries and the Role of Tax Havens. Development Policy Review, 33(3), 271–292. À l'adresse :https://doi.org/10.1111/dpr.12113

Jones, C., Temouri, Y., & Cobham, A. (2018). Tax haven networks and the role of the Big 4 accountancy firms. Journal of World Business, 53(2), 177–193. À l'adresse : https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.10.004

Kanagaretnam, K., Lee, J., Lim, C. Y., & Lobo, G. J. (2015). Relation between auditor quality and corporate tax aggressiveness: Implications of cross-country institutional differences. The Accounting Review, 91(4), 121–150. À l'adresse : https://doi.org/10.2308/accr-51285

Klassen, K. J., Lisowsky, P., & Mescall, D. (2016). The role of auditors, non-auditors, and internal tax departments in corporate tax aggressiveness. The Accounting Review, 91(1), 179–205. À l'adresse : https://doi.org/10.2308/accr-51100

L'Echo. (2026, 3 mars). *Le fisc réclame 267 millions d'euros d'impôts évités par des multinationales en 2025*. À l'adresse : https://www.lalibre.be/economie/entreprises-startup/2026/03/05/le-fisc-reclame-267-millions-deuros-dimpots-aux-multinationales-CPJTYBFRAFBHLM4GMK2LIWPPUA/

Liu, L., Schmidt-Eisenlohr, T., Guo, D., & Tang, S. (2020). International transfer pricing and tax avoidance: Evidence from linked trade–tax data. Review of Economics and Statistics, 102(4), 766–786. À l'adresse : https://doi.org/10.1162/rest_a_00869

Loi du 20 Decembre 2019 transposant la 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 en rapport avec les dispositifs transfrontières devant faire l'objet d'une déclaration. Moniteur belge. À l'adresse : https://finances.belgium.be/fr/E-services/mandatory-disclosure-rules/description

Mediaty, M., Usman, A., Ashar, M., & Fitriani, F. (2025). Profit shifting through transfer pricing: A systematic review on its influence on corporate tax aggressiveness. Journal of Accounting and Financial Management, 6(2), 760–773. À l'adresse : https://doi.org/10.38035/jafm.v6i2.1962

Nurhaliza, F., & Payamta. (2025). Audit quality and corporate tax avoidance: A systematic literature review and future research agenda. International Journal of Research in Commerce and Management Studies, 7(1), 26–45. À l'adresse : https://doi.org/10.38193/IJRCMS.2025.7103

OCDE (2013). Lutter contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices. Éditions OCDE. À l'adresse : https://doi.org/10.1787/9789264192904-fr

OCDE (2016), Co-operative Tax Compliance: Building Better Tax Control Frameworks, OECD Publishing, Paris. À l'adresse :http://dx.doi.org/10.1787/9789264253384-en

OCDE (2017), Limiter l'érosion de la base d'imposition faisant intervenir les déductions d'intérêts et d'autres frais financiers, Action 4 – Version actualisée 2016 : Cadre inclusif sur le BEPS, Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices, Éditions OCDE, Paris. À l'adresse : http://dx.doi.org/10.1787/9789264268357-fr

OCDE. (2017). The Changing Tax Compliance Environment and the Role of Audit. OECD Publishing. À l'adresse : https://doi.org/10.1787/9789264282186-en

OCDE (2022), Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales 2022, Éditions OCDE, Paris. À l'adresse : https://doi.org/10.1787/5357f003-fr.

PwC. (2025). Belgium – Corporate – Group taxation. Tax Summaries. À l'adresse : https://taxsummaries.pwc.com/belgium/corporate/group-taxation?utm_source=chatgpt.com

Rosen, M. (2021). Quels sont les enjeux en matière de secret professionnel qui touchent les avocats fiscalistes et les professionnels de la fiscalité à la suite de l'adoption de la directive 2018/822 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 en rapport avec les dispositifs transfrontières devant faire l'objet d'une déclaration (la directive DAC 6) ? Mémoire de master de spécialisation en droit fiscal, Université de Liège. À l'adresse : http://hdl.handle.net/2268.2/11772

Santos, R., & Silva, D. (2022). Transfer pricing risk and corporate governance: Evidence from OECD countries. IOSR Journal of Business and Management, 24(9), 40–50. À l'adresse : https://www.iosrjournals.org

Sari, R., Anugerah, R., & Abdillah, M. R. (2023). The effect of audit quality on transfer pricing aggressiveness and firm risk: Evidence from Southeast Asian countries. Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, 52, 100548. À l'adresse : https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2023.100548

Service public fédéral Finances. (2025). Co-operative Tax Compliance Programme (CTCP): Brochure (Version 3.1, 30 mai 2025). Administration générale des Grandes Entreprises. À l'adresse : https://finances.belgium.be/fr/entreprises/grandes-entreprises/co-operative-tax-compliance-programme

Slemrod, J., & Yitzhaki, S. (2002). Tax avoidance, evasion, and administration. In A. J. Auerbach & M. Feldstein (Eds.), Handbook of Public Economics (Vol. 3, pp. 1423–1470). Elsevier Science B.V.

À l'adresse : https://doi.org/10.1016/S1573-4420(02)80026-X

Statbel. (2023). Multinational groups in Belgium. Belgian Statistical Office – DataLab. Consulté le 27 décembre 2025, à l'adresse : https://statbel.fgov.be/en/themes/datalab/multinational-groups-belgium

Sudaryono, D., & Murwaningsari, E. (2023). The effect of transfer pricing, intangible assets and capital intensity on tax aggressiveness with foreign ownership as a moderating variable. International Journal of Economic, Business, Accounting, Agriculture Management and Sharia Administration (IJEBAS), 3(1), 1–14. À l'adresse : https://doi.org/10.54443/ijebas.v3i1.665

Taylor, G., Richardson, G., & Lanis, R. (2015). Multinationality, Tax Havens, Intangible Assets, and Transfer Pricing Aggressiveness: An Empirical Analysis. Journal of International Accounting Research, 14(1), 25–57. À l'adresse : https://doi.org/10.2308/jiar-51019

Van Tendeloo, B., & Vanstraelen, A. (2008). Earnings Management and Audit Quality in Europe: Evidence from the Private Client Segment Market. *The European Accounting Review*, *17*(3), 447–469. https://doi.org/10.1080/09638180802016684

Vicard, V. (2015). Profit shifting through transfer pricing: Evidence from French firm-level trade data. Banque de France Working Paper, No. 555. À l'adresse : https://doi.org/10.2139/ssrn.2614864

Watrin, C., Burggraef, S., & Weiss, F. (2019). Auditor-Provided Tax Services and Accounting for Tax Uncertainty. The International Journal of Accounting, 54(3).

Executive Summary

This thesis examines the perception and the actual role of the external auditor in the management of tax risks related to transfer pricing within multinational companies operating in Belgium. Using a qualitative research approach based on semi-structured interviews conducted with external auditors, tax experts and representatives of the tax administration, the study provides a nuanced understanding of the relationship between external audit quality and transfer pricing tax risks.

The findings suggest that external auditors do play a role in the supervision of transfer pricing-related tax risks, although this role remains indirect, conditional and limited by the scope of the audit mission itself. Rather than directly challenging tax strategies, external auditors mainly contribute through mechanisms of financial and documentary discipline, including the identification of significant risks, the review of supporting documentation, the assessment of accounting provisions and the promotion of more prudent tax positions.

The research highlights that transactions involving intangible assets constitute one of the most sensitive areas in transfer pricing. The main risks arise from valuation difficulties, the lack of reliable comparables, the mobility of intangible assets and the necessity to ensure consistency between legal ownership and economic substance. In this context, auditors may strengthen risk supervision by requesting contracts, valuation reports and economic justifications. However, their intervention generally remains focused on assessing the overall consistency and adequacy of the documentation rather than deeply challenging valuation assumptions or DEMPE functions.

Regarding intra-group financing transactions, the results reveal an even more limited and variable level of audit attention than for transactions involving intangible assets. Because intercompany loans are highly recurrent within multinational groups and are often perceived as part of ordinary business operations, they tend to receive less systematic and less in-depth scrutiny during the audit process, particularly when they do not exceed materiality thresholds. The identified tax risks mainly concern interest rates, spreads, debt capacity and the economic rationale underlying the financing structure. Although external auditors may reinforce documentary discipline through the review of loan agreements, benchmarking studies and the consistency of transfer pricing documentation, their intervention generally remains focused on assessing the overall coherence and adequacy of the supporting documentation rather than deeply challenging the financial assumptions, transfer pricing methodologies or the economic substance of the financing arrangements themselves.

One of the main contributions of this research lies in highlighting the gap between the perception of the external auditor's role among private-sector actors and that of the tax administration. While auditors and tax experts view external audit as a limited but meaningful mechanism promoting greater prudence and stronger transfer pricing documentation, tax authorities remain far more critical, notably due to their lack of access to audit working papers and the differing objectives of audit and tax control activities. From a managerial perspective, the findings emphasize the importance of robust documentation, stronger collaboration between audit and tax specialists, and improved dialogue between auditors and tax authorities. More broadly, the study suggests that external audit should be viewed less as an autonomous tax control mechanism than as an indirect mechanism of documentary and accounting discipline supporting the consistency of intra-group transactions.

Keywords: Transfer pricing – External audit – Tax risk – Audit quality – Multinational enterprises

Word count = 22,433